

**Perbandingan Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha
Pembibitan Kelapa Sawit di Kabupaten Banyuasin Provinsi
Sumatera Selatan**

(Studi Kasus : CV. GOTAMA dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri)

TESIS

OLEH:

M DWIKA JUNIARRAFIQ

231802003



**PROGRAM STUDI MAGISTER AGRIBISNIS
PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 25/5/26

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)25/5/26

**UNIVERSITAS MEDAN AREA PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER
AGRIBISNIS**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Perbandingan Biaya dan Strategi Pembibitan Dua Pengusaha Pembibitan
Kelapa Sawit Di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan

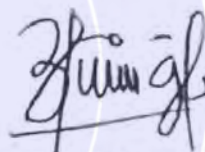
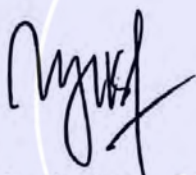
Nama : M Dwika Juniarrafiq

NPM : 231802003

Menyetujui,

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Prof. Dr. Ir. Yusniar Lubis, M.MA

Dr. Endang Sari Manullang, S.P, M.Si

Ketua Program Studi
Magister Agribisnis,

Direktur
Pascasarjana,



Prof. Dr. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D



Prof. Dr. Ir. Retna Astuti K., M.S

PERNYATAAN ORISINALISASI PENELITIAN
PERNYATAAN

Dengan ini Saya menyatakan bahwa dalam tesis ini tidak terdapat karya yang pernah ditujukan untuk memperoleh gelar magister di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan Saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam Daftar Pustaka.



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : M Dwika Juniarrafiq

NPM : 231802003

Program Studi : Magister Agribisnis

Fakultas : Pascasarjana

Jenis Karya : Tesis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

Perbandingan Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Kelapa Sawit di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan (Studi Kasus : CV. GOTAMA dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri)

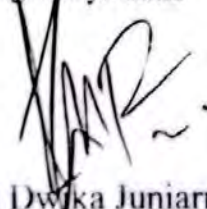
Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat dan mempublikasikan tesis saya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan

Pada tanggal : 15 Juli 2025

Yang menyatakan



M Dwika Juniarrafiq

KATA PENGANTAR

Puji syukur Penulis sanjungkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul Perbandingan Pendapatan dan Strategi Pengembangan Usaha Pembibitan Kelapa Sawit di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan.

Dalam penyusunan tesis ini penulis telah banyak mendapatkan bantuan materil maupun dukungan moril dan membimbing (penulisan) dari berbagai pihak. Untuk itu penghargaan dan ucapan terima kasih disampaikan kepada :

1. Rektor Universitas Medan Area, Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc .
2. Direktur Pascasarjana Universitas Medan Area, Prof. Dr. Ir. Retna Astuti Kuswardani, MS.
3. Ketua Program Studi Magister Agribisnis, Prof. Ir. Zulkarnain Lubis, MS, Ph.D.
4. Prof. Dr. Ir. Yusniar Lubis, M.MA selaku Ketua Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan Tesis ini.
5. Dr. Endang Sari Manullang, S.P, M.Si selaku Anggota Komisi Pembimbing yang telah membimbing dan memperhatikan selama masa penyusunan Tesis ini
6. Kedua orang tua tercinta dan terkasih Ayahanda dan Mama yang telah memberikan kasih sayang, dorongan, motivasi, semangat dan do'a tulus yang tiada henti bagi penulis.
7. Rekan-rekan mahasiswa Pascasarjana Universitas Medan Area seangkatan 2023
8. Seluruh staff pegawai Pascasarjana Universitas Medan Area.

Penulis menyadari bahwa Tesis ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis membuka diri untuk menerima saran maupun kritikan yang konstruktif, dari para pembaca demi penyempurnaannya dalam upaya menambah khasanah pengetahuan dan bobot dari Tesis ini. Semoga Tesis ini dapat bermanfaat, baik bagi perkembangan ilmu pengetahuan maupun pemerintah.

Medan, 08 Januari 2025



(M Dwika Juniarrafiq)

NPM : 231802001



Abstrak

Penggunaan benih unggul di masyarakat masih sangat terbatas untuk membeli bibit karena harga yang sangat tinggi. dalam memenuhi pasar benih kelapa sawit bersertifikat perlu menggunakan analisis biaya dan strategi dalam mengembangkan benih kelapa sawit bersertifikat kepada petani dalam meningkatkan produksi kelapa sawit dan meningkatkan pendapatan petani dalam memanfaatkan luas lahan yang dimiliki. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perbandingan pendapatan bibit kelapa sawit bersertifikat CV. Gotama dan CV. BSM dan strategi pengembangan yang dilakukan dalam bibit kelapa sawit bersertifikat. Metode pemilihan sampel pada penelitian ini dilakukan secara purposive sampling, yaitu informan (key person) yang memiliki kompetensi keahlian, pengalaman dan informasi pada pengembangan usaha pembibitan kelapa sawit yang akan digali dalam penelitian. Sampel pada penelitian ini adalah Direktur CV. Gotama dan Direktur CV. Bumi Sriwijaya Mandiri. Dengan metode analisis biaya dan strategi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pendapatan yang dihasilkan pada CV. Gotama senilai Rp. 8.220.634.998 dan pada CV. BSM senilai Rp. 7.589.670.856. Artinya pendapatan yang dihasilkan CV. Gotama secara nilai lebih besar didapatkan daripada CV.BSM tapi dengan total produksi yang dihasilkan CV.BSM dapat mengefisienkan produksi dan harga produksi dan analisis swot yaitu Kuadran I.

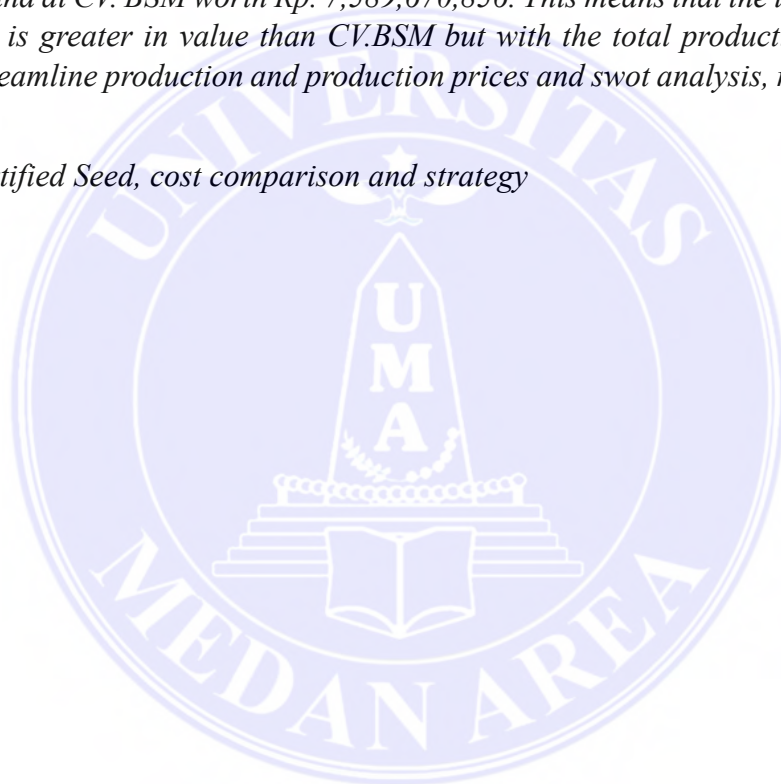
Kata Kunci : Benih Bersertifikat, perbandingan biaya dan strategi



Abstract

The use of superior seeds in the community is still very limited to buy seeds because of the very high price. In meeting the certified palm oil seed market needs to use cost analysis and strategies in developing certified palm oil seeds to farmers in increasing palm oil production and increasing farmers' income in utilizing the land area owned. The purpose of this study is to determine the comparison of the income of certified oil palm seeds CV. Gotama and CV. BSM and development strategies carried out in certified oil palm seedlings. The sample selection method in this study was carried out by purposive sampling, namely informants (key persons) who have expertise competence, experience and information on the development of the oil palm nursery business that will be used in the study. The samples in this study were the Director of CV. Gotama and Director of CV. Bumi Sriwijaya Mandiri. With cost and strategy analysis methods. The results showed that the revenue generated at CV. Gotama worth Rp. 8,220,634,998 and at CV. BSM worth Rp. 7,589,670,856. This means that the income generated by CV. Gotama is greater in value than CV. BSM but with the total production generated by CV. BSM can streamline production and production prices and swot analysis, namely Quadrant I.

Keywords : *Certified Seed, cost comparison and strategy*



DAFTAR ISI

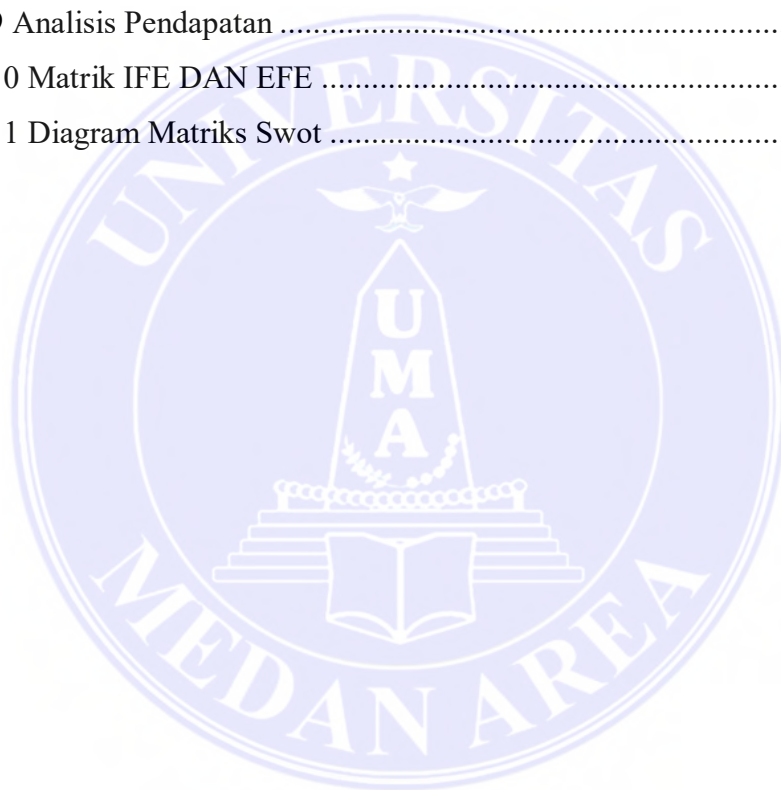
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
KATA PENGANTAR.....	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	8
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
1.5. Hipotesis Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Biaya.....	9
2.2. Produksi.....	10
2.3. Pendapatan.....	11
2.4. Strategi.....	12
2.5. Pembibitan Kelapa Sawit.....	15
2.6. Analisis SWOT.....	29
2.7. Penelitian Terdahulu.....	30
2.8. Kerangka Penelitian.....	39
BAB III METODE PENELITIAN.....	40
3.1. Waktu Dan Tempat Penelitian.....	40
3.2. Metode Penelitian Dan Pendekatan Penelitian.....	40
3.3. Metode Penelitian Sampel.....	41
3.4. Metode Analisa Data.....	41
3.5. Definisi Dan Batasan Operasional Penelitian.....	49
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	51
4.1. Deskripsi Perusahaan.....	51
4.2. Analisis Biaya Benih Kelapa Sawit Bersertifikat CV. Gotama dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri.....	58
4.3. Analisis Strategi Pengembangan.....	61

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	75
5.1. KESIMPULAN	75
5.2. SARAN	75



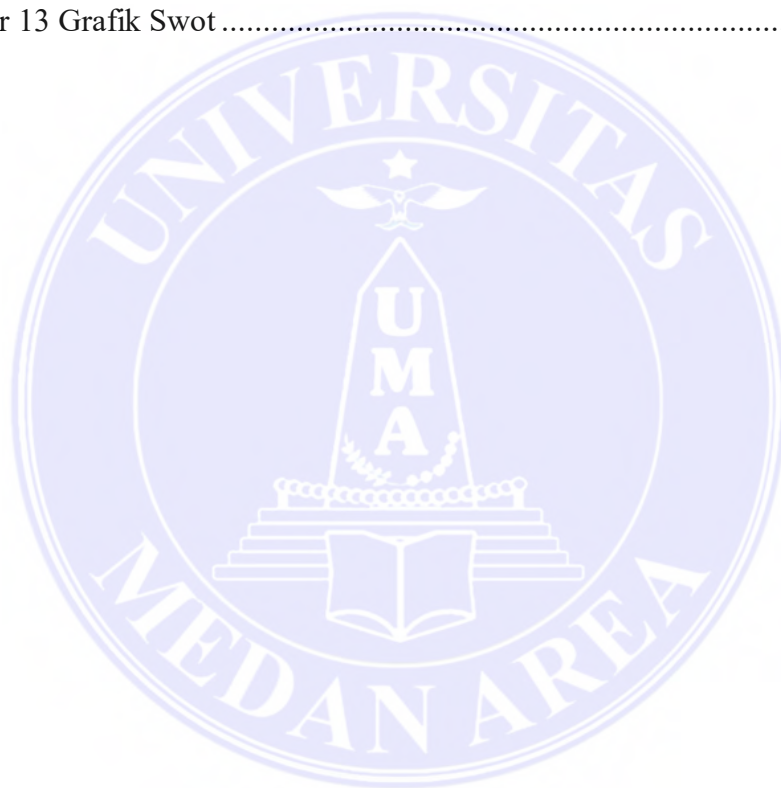
DAFTAR TABEL

Tabel 1 Produksi Tanaman Kelapa Sawit	1
Tabel 2 Luas Lahan Kelapa Sawit	2
Tabel 3 Standart Fisik Bibit.....	27
Tabel 4 Matriks SWOT (<i>Strengths-Weakness-Opportunity-Treats</i>)	34
Tabel 5 Matriks Analisa Swot	45
Tabel 6 Biaya Tetap Cv GOTAMA Dan CV BSM.....	55
Tabel 7 Biaya Tetap Pada Nilai Keseluruhan	56
Tabel 8 Biaya Variabel CV. GOTAMA Dan CV. BSM.....	57
Tabel 9 Analisis Pendapatan	58
Tabel 10 Matrik IFE DAN EFE	62
Tabel 11 Diagram Matriks Swot	68



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Permintaan Dan Penawaran Benih Unggul Kelapa Sawit	5
Gambar 2 Persepsi Penggunaan Benih Sertifikasi Kelapa Sawit	6
Gambar 7. SWOT	29
Gambar 8. Diagram SWOT	37
Gambar 9 Kerangka Penelitian.....	39
Gambar 10 Penyebaran Benih CV. BSM.....	52
Gambar 11 Jumlah Benih CV. GOTAMA 2024	54
Gambar 12 Penjualan Benih Pada Mitra	54
Gambar 13 Grafik Swot	66



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sebagian besar orang Indonesia bekerja di sektor pertanian, yang menunjukkan bahwa Indonesia adalah negara agraris. Pertanian memainkan peran penting dalam sektor ekonomi dan pemenuhan kebutuhan pangan. Pertanian berkontribusi nyata pada penyerapan tenaga kerja (Singarimbun, 2016). Dalam hal ini sektor yang memberikan pertumbuhan ekonomi dan peningkatan devisa melalui Sektor kelapa sawit.

Kelapa sawit (*Elaeis guinensis Jack*) merupakan tanaman penghasil tanaman utama penghasil minyak nabati yang perbanyaknya secara generative melalui benih. Saat ini produksi kelapa sawit membutuhkan informasi penambahan dosis dan peningkatan benih bersertifikat untuk dapat meningkatkan hasil produksi kelapa sawit. Pemilihan benih berkualitas baik menentukan hasil hubungan berbanding lurus dengan banyaknya hasil produksi dimasa depan (Hadi, 2014).

Tabel 1 Produksi Tanaman Kelapa Sawit

No	Keterangan	Produksi Tanaman Kelapa Sawit					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Sumatera	4.733.939	3.826.784	3.323.670	658.612	3.449.202	
	Selatan						3.361.940
2	Banyuasin	610.572	563.702	569.345	52.985	569.345	46.924

Sumber : Data BPS (2023)

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat bahwa produksi kelapa sawit di Banyuasin mengalami fluktuasi hal ini juga menyebabkan secara keseluruhan provinsi Sumatera Selatan yang menurun. Hal ini menunjukkan penurunan yang signifikan berdasarkan

tahun 2021. Dan produksi tahu 2018 dimana di Kabupaten Banyuasin terus menurun sebagaimana yang dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 2 Luas Lahan Kelapa Sawit

No	Keterangan	Luas Lahan Kelapa Sawit					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Sumatera Selatan	1.137,60	1.191,40	198,00	1.058,60	1.134,20	1.162,70
2	Banyuasin	27.537	27.546	27.536	27.536	27.536	27.536

Sumber : Data BPS (2023)

Jika dibandingkan pada tabel 2 pada data tersebut luas lahan kelapa sawit di Sumatera Selatan terus mengalami peningkatan (BPS, 2023). Hal ini menjadi permasalahan utama penurunan produksi kelapa sawit dengan luas lahan yang tidak mengalami penurunan. Salah satu penyebab rendahnya produktivitas sawit di Indonesia karena masih banyak petani yang menggunakan bibit tidak bersertifikat/palsu/asalan. Secara umum, produksi sawit ditentukan oleh tingkat produktivitas dan luas lahan tanaman sawit yang sedang berbuah. Produktivitas sawit sendiri ditentukan oleh input produksi (Teknologi) yang digunakan petani, di mana salah satunya adalah bibit sawit. Di tingkat petani ada dua jenis bibit sawit yang digunakan, yaitu bibit bersertifikat dan bibit tidak bersertifikat/palsu/asalan (Ketut, 2015).

Pengelolaan tanaman yang belum sesuai anjuran serta adanya serangan hama dan penyakit. Penggunaan benih unggul di masyarakat masih sangat terbatas antara lain disebabkan pengetahuan petani terhadap benih unggul masih rendah dan kemampuan petani sangat rendah untuk membeli bibit karena harga yang sangat tinggi (Lodizeno *et al.*, 2024)

Menumbuhkan dan mengembangkan benih menjadi bibit yang siap ditanam dikenal sebagai pembibitan. pembibitan kelapa sawit adalah langkah awal yang menentukan keberhasilan penanaman kelapa sawit. Bahwa Pembibitan akan mendapatkan bibit unggul dari pembibitan ini, yang akan menjadi modal dasar untuk mencapai produktivitas dan mutu minyak kelapa sawit yang tinggi. Sortasi yang ketat diperlukan untuk mendapatkan bibit yang benar-benar baik, sehat, dan seragam. Mutu dan bibit yang digunakan memainkan peran penting dalam keberhasilan penanaman kelapa sawit di lapangan selama 25 tahun. Pengadaan bibit kelapa sawit yang digunakan untuk replanting dapat dilakukan dengan dua cara yaitu, pertama dengan membeli bibit siap tanam yang telah disediakan oleh perusahaan-perusahaan yang mengelola usaha pembibitan kelapa sawit. Kedua, dengan membudidayakan sendiri dari mulai penyediaan benih hingga menjadi bibit siap tanam (Fahrudin. *et al.*, 2021).

Untuk Mendapatkan benih bersertifikat Petani harus memenuhi semua persyaratan atau prosedur pembelian mendapatkan benih kelapa sawit unggul, dan mereka juga harus mengetahui lokasi penjualan bibit kelapa sawit unggul. Akibatnya, petani memperleh sulit untuk mendapatkan bibit unggul dan banyak benih kelapa sawit palsu beredar di masyarakat dengan harga yang lebih murah daripada harga sebenarnya. Pemilihan kecambah untuk diingat bahwa pemilihan benih kecambah yang unggul sangat penting untuk keberhasilan budidaya kelapa sawit (Setiawan et al., 2023).

Upaya meningkatkan perkebunan rakyat dan swasta, kelapa sawit berusaha meningkatkan produktivitas CPO nasional dan telah membangun banyak tempat pembibitan untuk memproduksi bibit pre-nursery berumur tiga bulan dan bibit main-nursery berumur delapan sampai sepuluh bulan. Dengan keberadaan tempat

pembibitan ini, diharapkan produksi bibit yang murah dan berkualitas tinggi secara tidak langsung akan meningkatkan pendapatan Negara (Muchsin & Hidayat, 2016)

Selain itu pengembangan pembibitan benih kelapa sawit bersertifikat merupakan potensi yang dapat dikembangkan dengan rata-rata petani dan perkebunan rakyat masih menggunakan benih bersertifikat. Menurut Alaidin et al (2024) mengatakan bahwa pengembangan benih bersertifikat masih pada tahap pengembangan dengan menerapkan konsep bisnis untuk dapat meningkatkan penggunaan benih bersertifikat pada usahatani kelapa sawit.

Budidaya tanaman dengan risiko kerugian yang tinggi akan meningkat dengan penggunaan benih unggul. Untuk mencapai sasaran ketersediaan benih berkualitas tinggi, varietas, mutu, waktu, jumlah, lokasi, dan harga harus dipenuhi (Tarigan *et al.*, 2021). Selain itu Sektor ini akan semakin strategis karena berpeluang besar untuk lebih berperan menjadi penggerak pertumbuhan ekonomi nasional dan menyerap meningkatkan produksi yang tinggi. Bisnis Bibit kelapa sawit memang menjadi salah satu bisnis yang menguntungkan dan memiliki prospek yang sangat bagus untuk saat ini maupun beberapa tahun ke depan (Harahap et al., 2019).

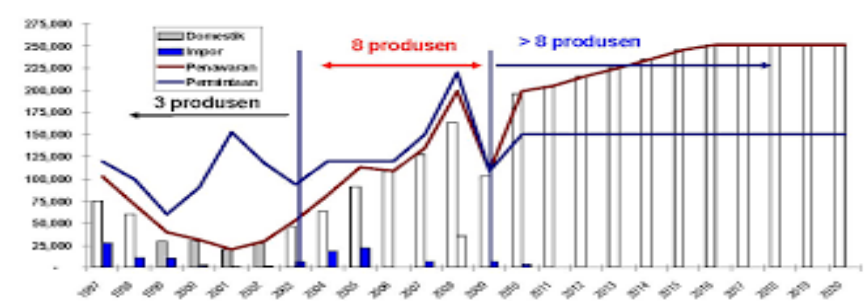
Dalam hal ini CV. GOTAMA dan CV. BSM bergerak melalui visi dan misi yang sama dalam memberikan persepsi dan memberikan pengetahuan dalam menggunakan bibit yang bersertifikasi untuk dapat meningkatkan produksi. Selain itu kabupaten Banyuwangi merupakan dengan potensi penghasilan dari kelapa sawit yang saat ini rata-rata masih bibit kelapa sawit non sertifikat.

Usaha Pembibitan kelapa sawit yang dilakukan oleh CV. GOTAMA Dan CV. BSM merupakan kegiatan pembibitan kelapa sawit dengan varietas yang berasal dari DxP Sriwijaya. Menurut ditjedbun 2022 menyatakan bahwa bibit varietas DxP

Sriwijaya adalah bibit kelapa sawit unggul hasil dari penelitian dan pengembangan PT Bina sawit Makmur (BSM) sejak tahun 1994. Varietas DxP Sriwijaya memiliki potensi superior dalam produksi tandan, unggul dalam ekstraksi minyak, toleran terhadap cekaman biotik dan abiotik, dan persen kontaminasi non tenera yang rendah. Keunggulan ini diperoleh melalui program pemuliaan yang handal untuk memilih pohon induk yang unggul.

Untuk itu perusahaan dalam hal ini dalam meningkatkan kualitas bibit unggul di kabupaten banyuasin menjadi potensi besar dan menjawab permasalahan bagi penurunan produksi yang signifikan dengan luas lahan yang tidak menurun. Oleh karena itu penting dalam hal ini untuk diteliti analisis pendapatan dan strategi pengembangan pembibitan kelapa sawit bersertifikasi dalam rangka meningkatkan produksi dengan memanfaatkan luas lahan yang ada.

Hal ini didukung Pinem & Pratiwi (2020) yang menyatakan bahwa bibit kelapa sawit bersertifikat berpengaruh signifikan dengan signifikansi senilai 0.0001 sehingga berpengaruh signifikan pada taraf $\alpha = 5\%$ sehingga dalam hal ini menjelaskan bahwa keputusan petani dalam menggunakan benih bersertifikat ada kelapa sawit memiliki koefisien positif, artinya semakin tinggi petani yang menggunakan benih bersertifikat maka semakin tinggi hasil produksi yang dihasilkan.

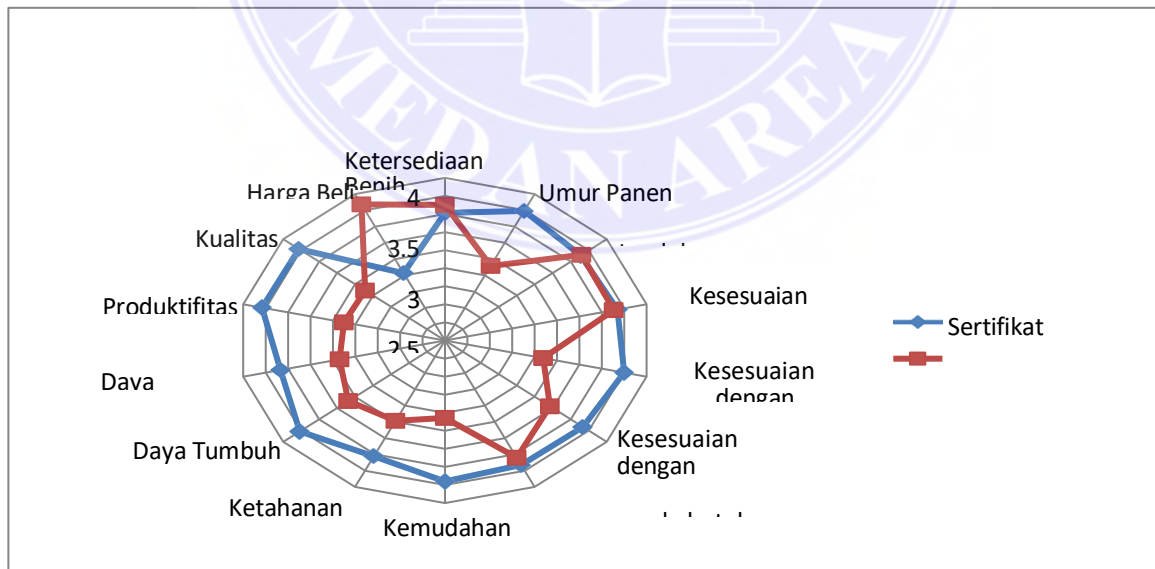


Gambar 1 Permintaan dan Penawaran Bibit Unggul Kelapa Sawit

Sumber : Liwang (2013)

Gambar. 1 menunjukkan bahwa produksi bibit kelapa sawit pada tahun 2009 berkurang. Untuk penanaman baru dan peremajaan 750.000 hektar tanaman kelapa sawit di Indonesia, diperkirakan akan diperlukan 150 juta benih per tahun di masa mendatang. Pasar bibit kelapa sawit ilegal muncul sebagai akibat dari kekurangan atau keterbatasan benih. Bibit sawit ilegal terdiri dari benih kelapa sawit yang tidak jelas sumbernya dan sistem produksinya, dan tidak mematuhi peraturan pemerintah dan standar pemuliaan tanaman yang berlaku (Liwang *et al.*, 2013).

Hal ini dapat sejalan berdasarkan perkebunan yang menggunakan bibit kelapa sawit bersertifikat pada PT. Sarana Inti Parana (SAIN) anak perusahaan PT. Salim Ivomas Pratama Tbk (2023) yang menggunakan varietas kelapa sawit unggul berdasarkan keputusan menteri Pertanian RI No. 4001/Kpts/SR. 120/9/2011 membuktikan bahwa potensi produksi Tbs yang mencapai 33,9 Ton/Ha/Tahun, produksi CPO 9.0 Ton/Ha/Tahun dengan tingkat rendemen pabrik 26.0% pada tanama kelapa sawit 143 pohon/Ha ((SAIN), 2023).



Gambar 2 Persepsi Penggunaan Benih Sertifikat Kelapa Sawit
 Sumber : Liwang (2013)

Menurut atribut umur panen, bibit bersertifikat menghasilkan buah pada usia tiga hingga empat tahun, sedangkan benih nonsertifikat mulai dipanen setelah empat tahun. Bahkan tanaman kelapa sawit dapat berbuah hingga usia sepuluh tahun. Dengan jaminan kualitas benih yang akan digunakan, petani yang menggunakan benih bersertifikat terus menggunakannya, meskipun mendapatkan benih tersebut lebih sulit daripada mendapatkan benih nonsertifikat.

Dengan hal ini dapat disimpulkan berdasarkan permasalahan yang ada pada diatas mengenai dalam memenuhi pasar bibit kelapa sawit bersertifikat perlu menggunakan analisis pendapatan dan strategi dalam mengembangkan bibit kelapa sawit bersertifikat kepada petani dalam meningkatkan produksi kelapa sawit dan meningkatkan pendapatan petani dalam memanfaatkan luas lahan yang dimiliki.

Selain itu Biaya produksi / biaya yang dikeluarkan antara CV. GOTAMA dan CV. BSM bibit yang satu dengan bibit lainnya berbeda termasuk harga penjualan bibit yang berbeda sehingga keuntungan yang diperoleh juga berbeda pada masing masing perusahaan. Atas dasar inilah peneliti perlu melakukan penelitian untuk melihat / menganalisis secara finansial usaha pembibitan kelapa sawit yang berbeda – beda pada masing – masing CV. GOTAMA dan CV.BSM Dan dapat menganalisis strategi yang tepat dalam pengembangan pembibitan sertifikat kelapa sawit.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perbandingan pendapatan usaha pembibitan kelapa sawit bersertifikasi oleh CV. Gotama dan CV. BSM di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan ?

2. Bagaimana Strategi Pengelolaan usaha pembibitan kelapa sawit bersertifikasi oleh CV. Gotama dan CV. BSM di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan.?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis perbandingan pendapatan usaha pembibitan kelapa sawit bersertifikasi oleh CV. Gotama dan CV. BSM di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan
2. Untuk menganalisis Strategi Pengelolaan usaha pembibitan kelapa sawit bersertifikasi oleh CV. Gotama dan CV. BSM di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan

1.4. Manfaat Penelitian

1. Sebagai informasi bagi pengusaha CV. Bumi Sriwijaya Mandiri dan CV. GOTAMA untuk menyusun strategi pengembangan usaha kelapa sawit bersertifikasi dalam meningkatkan keuntungan perusahaan.
2. Sebagai bahan informasi dalam pengembangan usaha pembibitan kelapa sawit di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan

1.5. Hipotesis Penelitian

1. Terdapat Strategi Pengembangan yang dapat dilakukan pada usaha benih kelapa sawit bersertifikat pada CV. Gotama dan CV. BSM.
2. Terdapat perbandingan biaya yang diperoleh berdasarkan total biaya yang dikeluarkan 2 usaha karena didalamnya memiliki luas lahan yang berbeda dan jumlah benih yang berbeda pada usaha benih kelapa sawit bersertifikat.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Biaya

Biaya melibatkan penerimaan dan biaya produksi. Penerimaan yang diterima oleh produsen perlu dikurangi dengan biaya produksi, yang mencakup seluruh pengeluaran yang digunakan selama proses produksi. Biaya usaha merujuk pada semua pengeluaran yang terkait dengan usaha. Biaya usaha dapat dibedakan menjadi dua kategori, yaitu biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya tidak tetap (*Variabel Cost*).

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merujuk pada biaya yang harus dibayar atau dikeluarkan oleh produsen atau pengusaha, dan besarnya tidak dipengaruhi oleh tingkat output produksi. Komponen biaya tetap melibatkan sewa tanah untuk produsen yang tidak memiliki lahan sendiri, sewa gudang, sewa gedung, biaya penyusutan peralatan, sewa kantor, serta gaji pegawai atau karyawan (Hamid Abdul, 2016).

b. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya tidak tetap adalah jenis biaya yang sangat bergantung pada skala produksi. Komponen biaya variabel meliputi hal-hal seperti misalnya yaitu benih, pupuk, pestisida, upah tenaga kerja, biaya panen, biaya pasca panen, biaya transportasi, dan berbagai aspek lainnya (Hamid Abdul, 2016).

Perhitungan biaya :

$$TC = FC + VC$$

dimana :

TC = *Total Cost*/Biaya Total

FC = *Fixed Cost*/Biaya Tetap

VC = *Variabel Cost*/Biaya Variabel

Biaya total (*total cost*) merupakan jumlah biaya variabel dan jumlah biaya tetap per usaha dengan satuan Rp. Biaya tetap (*Fixed Cost*) merupakan biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi, contohnya biaya barang modal, gaji pegawai, bunga pinjaman, pajak, sewa tanah, alat pertanian bahkan pada saat perusahaan tidak berproduksi ($Q = 0$), biaya tetap harus dikeluarkan dalam jumlah yang sama.

2.2. Produksi

Produksi adalah sesuatu yang dihasilkan oleh suatu perusahaan baik yang berbentuk barang (*goods*) maupun jasa (*service*) dalam suatu periode waktu yang selanjutnya dihitung sebagai nilai tambah bagi perusahaan.

Menurut (Fahmi, 2014) jika ditelaah lebih lanjut, pengertian produksi dapat ditinjau dari dua sudut, yaitu :

- a. Pengertian produksi dalam arti sempit, yaitu mengubah bentuk barang menjadibarang baru, ini menimbulkan *form utility*.
- b. Pengertian produksi dalam arti luas, yaitu usaha yang menimbulkan kegunaan karena *place, time, dan possession*.

(Santoso, 2011) mengemukakan produksi adalah segala kegiatan dalam menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) suatu barang atau jasa.

Menurut Murti Sumarti dan Jhon Soeprihanto memberikan pengertian produksi adalah semua kegiatan dalam menciptakan atau menambah kegunaan barang atau jasa, dimana untuk kegiatan tersebut diperlukan faktor-faktor produksi (Sumiarti, 1987).

2.3. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil akhir yang didapatkan petani setelah penerimaan dikurangi dengan semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Dengan kata lain pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya (Soekartawi, 2013).

Pendapatan bersih merupakan selisih antara penerimaan dan semua biaya atau total biaya. Produsen dalam memperoleh pendapatan bersih yang tinggi maka produsen harus mengupayakan penerimaan yang tinggi dan biaya produksi yang rendah (Rahim, 2016).

Untuk menghindari perhitungan ganda, maka semua produk yang dihasilkan sebelum tahun pembukuan tetapi dijual atau digunakan pada saat tahun pembukuan, tidak dimasukkan ke dalam pendapatan kotor. Istilah lain untuk pendapatan kotor usahatani ialah nilai produksi (*value of production*) atau penerimaan kotor usahatani (*gross return*). Dalam menaksir pendapatan kotor, semua komponen produk yang tidak dijual harus dinilai berdasarkan harga pasar. Perhitungan pendapatan kotor harus juga mencakup semua perubahan nilai tanaman dilapangan antar permulaan dan akhir tahun pembukuan. Perubahan semacam itu sangat penting terutama untuk tanaman tahunan. Meskipun demikian, pada umumnya perubahan ini diabaikan karena penilaiannya sangat sukar. Pendapatan kotor usaha adalah ukuran hasil perolehan total sumber daya yang digunakan dalam usaha. Nisbah seperti pendapatan kotor per unit kerja dapat

dihitung untuk menunjukkan intensitas operasi usaha. Keuntungan akan maksimal jika perubahan penerimaan sama dengan perubahan biaya. Secara matematis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan :

π = Keuntungan

TR = Penerimaan total

TC = Biaya total

2.4. Strategi

Konsep strategi dan perencanaan strategi yang harus di formulasikan agar dapat mencapai tujuan dan terus mengalami perkembangan dalam jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas sumber daya manusia dan alam.

(Rangkuti, 2015) strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya. Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut:

- a. *Distinctive Competence* adalah tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik di bandingkan dengan pesaingnya.
- b. *Competitive Advantage* adalah kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul di bandingkan dengan pesaingnya.

Dua faktor itu menyebabkan perusahaan dapat lebih unggul di bandingkan dengan pesaingnya. Identifikasi *Distinctive Competence* meliputi:

- a. Keahlian tenaga kerja

b. Kemampuan sumber daya

Competitive Advantage, Menurut (Rangkuti, 2015), ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu:

a. *Cost Leadership*

b. Diferensiasi

c. Focus

Tipe-tipe Strategi dapat di kelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi, yaitu strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis.

1) Strategi Manajemen

Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pengembangan strategi secara makro. Misalnya, strategi pengembangan produk, strategi penerapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi mengenai keuangan, dan sebagainya.

2) Strategi Investasi

Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investasi. Misalnya, apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan kembali kembali suatu divisi baru atau strategi disinvestasi, dan sebagainya.

3) Strategi Bisnis

Strategi bisnis ini sering juga disebut strategi bisnis fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, strategi

distribusi, strategi organisasi, dan strategi-strategi yang berhubungan dengan keuangan.

Strategi merupakan suatu rencana yang berskala besar dan berorientasi kepada masa depan untuk berinteraksi dengan lingkungan persaingan guna mencapai sasaran-sasaran perusahaan (Robinson, 1997). Sebagaimana telah diketahui bahwa strategi memberikan stabilitas arah dan orientasi yang konsisten dengan memungkinkan fleksibilitas untuk beradaptasi dengan lingkungannya. Strategi tersebut dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi yaitu:

1) Strategi Integrasi Vertikal (*Vertical Integration Strategy*)

Strategi integrasi vertikal merupakan suatu strategi yang memungkinkan perusahaan untuk mendapatkan kontrol atas distributor, pemasok, dan pesaing misalnya dengan melakukan merger, akuisisi, atau membuat perusahaan sendiri. Adapun strategi utamanya ialah; strategi integrasi ke depan (*forward integration strategy*), strategi integrasi ke belakang (*backward integration strategy*), strategi integrasi horizontal (*horizontal integration strategy*).

2) Strategi Intensif (*Intensive Strategy*)

Strategi intensif biasanya digunakan perusahaan ketika posisi kompetitif perusahaan dengan produk yang ada saat ini akan membaik. Strategi ini memerlukan usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi persaingan perusahaan melalui produk yang ada. Adapun strategi utamanya ialah; strategi pengembangan pasar (*market development strategy*), strategi pengembangan produk (*product development strategy*), strategi penetrasi pasar (*market penetration*).

3) Strategi Diversifikasi (*Diversification Strategy*)

Strategi diversifikasi dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru. Strategi ini kurang populer karena ditinjau dari sisi tingginya tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan, yang mana seperti diketahui bahwa tingkat kesulitan perusahaan yang berbeda-beda. Adapun strategi utamanya ialah; strategi diversifikasi konsentrik (*concentric diversification strategy*), strategi diversifikasi konglomerat (*conglomerat diversification strategy*), strategi diversifikasi horizontal (*horizontal diversification strategy*).

4) Strategi Defensif (*Defensive Strategy*)

Strategi defensif merupakan upaya yang dilakukan perusahaan untuk melakukan tindakan-tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada akhirnya berujung pada kebangkrutan. Adapun strategi utamanya ialah; strategi usaha patungan (*joint venture strategy*), strategi pengurangan biaya (*retrenchment strategy*), strategi divestasi (*divestiture strategy*), strategi likuidasi (*liquidation strategy*).

2.5. Pembibitan Kelapa Sawit

Bibit merupakan produk yang dihasilkan dari suatu proses pengadaan bahan tanaman yang dapat berpengaruh terhadap pencapaian hasil produksi pada masa yang akan datang (Felesius Gari et al., 2023). Pembibitan adalah kegiatan awal di lapangan yang bertujuan untuk mempersiapkan bibit siap tanam. Pembibitan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan budidaya kelapa sawit.. Dalam pembibitan dilakukan perlakuan khusus terhadap media tanam dan

pupuk agar mendapatkan bibit kelapa sawit yang baik. Faktanya yang sering terjadi pada bibit yaitu mengarah pada abnormalitas. Abnormalitas merupakan suatu kondisi tidak biasanya, tidak normal maupun kelainan. Abnormalitas sangat penting untuk diperhatikan karena dapat mengakibatkan terhambatnya pertumbuhan vegetatif. Yang menjadi masalah utama pada abnormalitas yaitu kurangnya kualitas kontrol yang efektif untuk abnormalitas dan kurangnya pengetahuan mengenai penyebab abnormalitas didalam perkembangan bibit kelapa sawit (Goen *et al.*, 2023). Pada umumnya tanaman kelapa sawit di Indonesia berasal dari bibit yang dikembangbiakkan dengan cara generatif, yaitu dengan biji. Menurut (Mangoensoekarjo, 2005) menyatakan pembibitan adalah suatu proses untuk menumbuhkan dan mengembangkan biji menjadi bibit yang siap tanam. Pada sebagian besar jenis tanaman, termasuk kelapa sawit, proses pembibitan diperlukan karena dipandang jauh lebih menguntungkan dibandingkan dengan penanaman langsung di lapangan. Pada pembibitan kelapa sawit terdapat 2 sistem pembibitan, yaitu sistem satu tahap (*single stage*) dan sistem dua tahap (*double stage*) yang terdiri dari tahap *pre-nursery* dan *main-nursery*. Pada penerapan sistem tahap ganda, penanaman bibit dilakukan sebanyak dua kali. Tahap pertama disebut pembibitan pendahuluan, yaitu kecambah ditanam dengan menggunakan plastik polibag kecil sampai bibit berumur 3 bulan, kemudian tahap kedua bibit tersebut ditanam ke pembibitan utama yang menggunakan plastik polibag besar selama 9 bulan (Fauzi Y, 2005).

Sistem pembibitan dua tahap (*double stage*) adalah sistem pembibitan yang umumnya dilaksanakan oleh perusahaan perkebunan karena memiliki beberapa keuntungan, antara lain:

- a. Kemudahan dalam pengawasan dan pemeliharaan
- b. Kemungkinan kecambah mati atau rusak dapat ditekan
- c. Bibit yang akan ditanam dilapangan lebih terjamin mutunya karena telah mengalami beberapa tahapan seleksi, baik dipembibitan awal maupun dipembibitan utama.
- d. Menghindari kerugian yang lebih besar akibat pemakaian polibeg besar dan media karena kematian kecambah atau adanya bibit tidak normal pada tiga bulan pertama (Utoyo, 2012).

2.5.1 *Pre-Nursery* (PN)

Pembibitan *Pre-Nursery* memerlukan perawatan yang intensif, penyiraman dilakukan harus setiap hari dan memerlukan air 10 mm/hari, pada penyiraman dilakukan pemantauan dan memastikan tanah harus basah dan menghindari kelebihan air yang dapat menyebabkan hilangnya tanah dari polybag. Pengendalian gulma pada *pre-nursery* harus dilakukan secara manual dan tidak dianjurkan menggunakan herbisida untuk menghindari bibit rusak akibat pengendalian dengan menggunakan bahan kimia. Setelah itu bibit dipindahkan ke pembibitan *main nursery* dengan menggunakan polybag yang lebih besar agar pertumbuhan akar bisa berkembang. Pada proses transplanting, tanaman yang sudah dipindahkan dari *pre-nursery* ke *main-nursery* harus segera disiram agar tanaman tidak mengalami stress (Mutert E, 1999).

2.5.2 Tahapan *Pre-Nursery*

1. Penyiapan Bedengan Sebagai Media Tanam Dalam Babybag
 - a. Diusahakan arah bedengan memanjang dari Barat ke Timur.

- b. Panjang bedengan disesuaikan dengan keadaan lapangan (10-20 m).
- c. Lebar bedengan 1,2 m.
- d. Jarak antar bedengan 0,6-1 m.
- e. Tepi bedengan dibuat palang dari papan, dengan panjang 10-20 m, tinggi 10 cm dan tebal 2 cm atau bambu atau balok kayu berdiameter 5 cm.

2. Penyiapan Media Tanam

- a. Tanah yang digunakan untuk media adalah tanah lapisan atas (topsoil) dan tidak bercampur dengan batu-batu/ kerikil.
- b. Tekstur tanah sebaiknya lempung berliat (40% debu, 30% pasir dan 30% liat) dan mempunyai sifat drainase yang baik.
- c. Top soil diayak dengan lubang ayakan 1 cm x 1 cm untuk memisahkan bongkah-bongkah tanah dan sisa-sisa akar/ kerikil.
- d. Tumpukan tanah yang telah diayak ditutup dengan terpal plastik agar tidak kehujanan.
- e. Tanah yang telah diayak dicampur merata dengan pupuk RP sebanyak 15 g/ babybag (1 m³ tanah dicampur 15 kg pupuk RP untuk 1000 babybag).
- f. Pada waktu pencampuran tanah dengan pupuk RP harus merata, dan tanah harus kering.
- g. Apabila top soil tidak tersedia, maka dapat digunakan tanah sub soil dicampur dengan POME, dengan perbandingan volume 1 : 0,5 (tanah : POME). Babybag yang telah diisi dengan campuran ini

segera disiram dengan air pada kapasitas lapang dan harus dibiarkan selama satu minggu, sebelum ditanami.

- h. Apabila top soil dan POME tidak tersedia, maka dapat digunakan 1 m³ tanah sub soil dicampur dengan 15 kg pupuk compound 15:15:6:4 dan 5 kg pupuk RP untuk 1000 babybag.
- i. Babybag yang telah diisi dengan campuran ini segera disiram dengan air pada kapasitas lapang dan harus dibiarkan selama satu minggu, sebelum ditanami.

3. Pengisian dan Penyusunan *Babybag*

- a. Jangan sekali-kali mengisi tanah basah apalagi yang berkadar liat tinggi ke dalam polybag karena akan terjadi pemadatan yang akan berakibat buruk terhadap pertumbuhan akar.
- b. *Babybag* yang digunakan harus sesuai standar, dengan ukuran lebar 14 cm x panjang 23 cm x tebal 0,1 mm, warna hitam dan terdapat lubang-lubang drainase.
- c. Kebutuhan babybag untuk per hektar tanaman di lapangan = 200 lembar + 2%.
- d. *Babybag* diisi dengan media tanam yang telah disiapkan.
- e. Isikan tanah tersebut ke babybag (+ 1 kg/ *babybag*) dan dipadatkan.
- f. *Babybag* disusun rapat dan rapi sehingga membentuk bedengan selebar + 120 cm (12 babybag) dan panjangnya bergantung pada jumlah bibit per nomor kelompok.
- g. Penyiraman dilakukan setiap hari pada kapasitas lapang.

- h. Pinggiran bedeng diberi palang kayu/ bambu agar *babybag* tidak roboh.
- i. Antara bedengan dibuat jalan kontrol dengan lebar + 50 cm memanjang persemaian.
- j. Barisan *babybag* yang paling pinggir diusahakan terletak + 50 cm dari tepi atap naungan.
- k. *Babybag* harus siap minimal 1 (satu) minggu sebelum kecambah ditanam dan disiram setiap hari pada kapasitas lapang sampai waktu penanaman kecambah.

4. Penyiapan Naungan

- a. Naungan untuk *pre-nursery* tidak mutlak dan dapat ditiadakan jika penyiraman terjamin baik dan teratur.
- b. Naungan hanya direkomendasikan apabila penyiraman tidak terjamin atau kurang baik.
- c. Untuk bahan atap naungan bisa dipakai pelepah daun sawit ataupun plastik net dengan 60% *shading* (naungan).
- d. Tinggi tiang atap sekitar 2 m (dengan bagian tiang sedalam 0,3m tertanam di dalam tanah) dan lebar jarak antara 2 tiang sekitar 1,5m.
- e. Sekitar 10 minggu setelah tanam (dua daun) naungan berangsur-angsur dikurangi sehingga dalam waktu 2 minggu kemudian naungan sama sekali dihilangkan (setiap selang waktu 4 hari naungan dikurangi seperempatnya).

- f. Jangan memakai naungan yang terlalu gelap dan naungan harus dibongkar setelah 12 minggu dari penanaman kecambah.

5. Seleksi Kecambah

- a. Kecambah diseleksi sebelum ditanam.
- b. Ciri kecambah normal dilihat pada diferensiasinya yaitu pucuk (Plumula) dan akar (Radicula). Plumula bentuknya meruncing berwarna putih sedangkan radicula bentuknya agak tumpul, panjangnya $\pm 8 - 25$ mm berwarna gading dengan posisi saling bertolak belakang.
- c. Apabila plumula kembar, plumula yang lebih lemah harus dibuang. Kemudian kecambah ditanam seperti biasa.
- d. Kecambah yang harus dibuang dengan kondisi sebagai berikut :
 - Kecambah abnormal.
 - Radicula dan atau plumula busuk/ rusak.
 - Radicula dan plumula searah.
 - Terdapat jamur.

6. Penanaman

- a. Kecambah yang diterima harus disimpan dan dibuka di tempat yang ternaungi/ tidak terkena sinar matahari langsung.
- b. Kecambah yang masih dalam bungkus plastik sebelum dibuka terlebih dulu dipisah-pisahkan sesuai dengan nomor kelompoknya.
- c. Sebelum ditanam, semua bungkus plastik kecambah dibuka dan disimpan ditempat yang sejuk. Kecambah harus segera ditanam

pada hari itu juga atau paling lama 1 (satu) hari setelah penerimaan kecambah.

- d. Penanaman kecambah harus dilakukan per kelompok. Sebelum penanaman kecambah, babybag yang telah diisi tanah harus disiram terlebih dahulu.
- e. Penanaman kecambah harus dilakukan dengan hati-hati/ teliti agar akar dan pucuk tidak patah, dengan cara sebagai berikut :
- f. Buat lubang tepat di tengah babybag sedalam 2 – 2,5 cm dengan menggunakan jari.
- g. Letakkan kecambah dengan posisi bagian akar di sebelah bawah dan pucuk menghadap keatas.
- h. Timbun kembali dengan tanah setebal 1 – 1,5 cm dan tidak boleh dipadatkan.
- i. Kecambah yang belum jelas perbedaan bakal akar dan daunnya dapat ditunda penanamannya, sedangkan yang terlalu panjang akarnya dapat dipertahankan sampai 5 cm dari pangkalnya, selebihnya harus dipotong.
- j. Setelah penanaman, papan label harus dipasang dengan mencantumkan nama kelompok kecambah yang ditanam.

7. Penyiraman

- a. Penyiraman bibit dilakukan 2 kali sehari (pagi dan sore). Bila pada malam hari turun hujan > 8 mm, maka besok paginya tidak perlu disiram.
- b. Kebutuhan air adalah 0,2 – 0,3 liter per babybag per hari.

- c. Penyiraman dilakukan dengan menggunakan selang air yang dilengkapi dengan kepala gembor di ujungnya, agar tanah tidak keluar dari babybag atau selang air *lay flat*.
- d. Penyiraman dapat juga dilakukan dengan gembor dan persediaan air diambil dari drum yang ditempatkan pada setiap modul *pre-nursery*.
- e. Penyiraman adalah salah satu perlakuan pemeliharaan yang terpenting dan harus dilaksanakan dengan sebaik-baiknya terutama dalam fase awal di *pre-nursery*.

8. Pemupukan

- a. Aplikasi pemupukan harus disesuaikan dengan program yang telah direkomendasikan. Di *Pre Nursery* selalu dilakukan pemupukan dengan cara menyiramkan larutan pupuk (dengan menggunakan gembor).
- b. Penyiraman dengan larutan pupuk baru dapat dilakukan jika penyiraman dengan air pada sore hari telah selesai.
- c. Untuk memudahkan pelaksanaan pemberian pupuk dalam bentuk larutan, maka direkomendasikan untuk membuat larutan stok terlebih dahulu. Larutan stok ini harus diencerkan sebelum disemprotkan/ disiramkan ke bibit.
- d. Larutan stok Urea merupakan larutan 300 g Urea dalam 3 liter air. Untuk membuat larutan semprot/ siram sebanyak 15 liter (setara dengan volume 1 knapsak sprayer), tambahkan 300 ml larutan

stock Urea ke dalam 14.700 ml air, lalu diaduk merata. Larutan ini cukup untuk 300 bibit.

- e. Larutan stok NPK merupakan larutan 300 g NPK 15.15.6.4 dalam 3 liter air. Untuk larutan semprot/ siram sebanyak 15 liter (setara dengan volume 1 knapsak sprayer) tambahkan 300 ml larutan stok NPK ke dalam 14.700 ml air, lalu diaduk merata. Larutan ini cukup untuk 300 bibit.
- f. Pemberian larutan pupuk dapat dilakukan dengan pompa semprot (*knapsack sprayer*) atau dengan gembor (disiram).
- g. Gunakan pompa semprot yang bebas dari herbisida dan atau pestisida.
- h. Penyemprotan larutan pupuk dapat digabung dengan fungisida atau insektisida.
- i. Apabila muncul gejala akibat defisiensi unsur hara yang spesifik atau gejala-gejala lain karena efek pemupukan, maka harus segera dilakukan penanganan., riwayat perlakuan sebelumnya dengan disertai foto dari gejala yang dimaksud.
- j. Gejala defisiensi hara yang spesifik dari unsur tersebut dibawah ini, dapat diperlakukan sebagai berikut :
 - Boron : Dilakukan penyemprotan dengan 2,5 gram HGFB per liter (konsentrasi 0,25%).
 - Magnesium :Dilakukan penyemprotan dengan 10 gram (MgSO₄ . 7 H₂O) per liter (konsentrasi 1%).

- Copper : Dilakukan penyemprotan dengan 0,5 gram (CuSO₄ . 5H₂O) per liter (konsentrasi 0,05%).
- k. Setelah umur bibit 12 minggu di pindahkan . Jika pada umur 12 minggu bibit belum dipindahkan dari babybag, maka pemupukan harus tetap dilanjutkan dengan dosis umur 11 minggu yaitu 30 gram urea/ 15 liter air/ 300 bibit setiap minggu sampai bibit dipindahkan.
- l. Jangan memberikan pupuk dalam bentuk granular pada babybag.
9. Pemberian Mulsa
- a. Mulsa berupa cangkang ditabur dalam babybag disekitar bibit setebal 2,5 cm menutupi permukaan tanah (mulsa tidak boleh menyentuh bibit).
 - b. Mulsa yang terbawa air hujan atau penyiraman segera diganti.
 - c. Fiber atau alang-alang (yang tidak berbunga) dapat juga digunakan untuk mulsa dengan catatan air penyiraman masih dapat masuk kedalam tanah.
 - d. Pemberian mulsa dapat mencegah pertumbuhan gulma di dalam polybag.

10. Pengendalian Gulma

- a. Pengendalian gulma di pre-nusery hanya dilakukan dengan cara manual yaitu dengan mencabuti seluruh jenis gulma yang tumbuh di dalam babybag.

- b. Gulma yang telah dicabuti, dikumpulkan dan disingkirkan dari areal pembibitan.
- c. Bersamaan dengan pengendalian gulma tersebut, untuk bibit yang doyong dilakukan penegakan, sedangkan untuk bibit yang akarnya tersembul dilakukan penambahan tanah ke dalam babybag.

11. Pengendalian Hama dan Penyakit

- a. Waspada terhadap gejala serangan hama dan penyakit, agar tidak terjadi *out break*.
- b. Untuk pembibitan diperlukan stok insektisida dan fungisida di gudang kebun adalah 4 x 3,5 liter/ ha atau 3,5 kg/ ha per jenis insektisida maupun fungisida.
- c. Hindari penyimpanan insektisida dan fungisida tercampur dengan bahan lainnya, seperti herbisida dan pupuk.
- d. Pompa semprot yang dipakai untuk insektisida/ fungisida harus khusus dan tidak boleh dipakai untuk keperluan lainnya.

12. Seleksi/ Pengafkiran

- a. Seleksi bibit di *pre-nursery* dilakukan sebelum bibit ditransplanting ke *main nursery* (umur 2,5 - 3 bulan).
- b. Seleksi bibit dilakukan untuk membuang bibit yang mempunyai bentuk dan pertumbuhan yang abnormal serta bibit yang terserang hama dan penyakit. Pedoman seleksi bibit di *pre-nursery* dapat dilihat pada Tabel dibawah ini.

Tabel 3 Standart Fisik Bibit

Umur (Bln)	Jumlah daun	Diameter Batang (cm)	Tinggi (cm)
2-3	3	0.9	13.3
3-4	4	1.2	21.5
4-5	5	1.4	30.7
5-6	7	1.8	39.9
6-7	9	2.7	52.2
7-8	11	3.5	64.3
8-9	13	4.5	88.3
9-10	14	5.9	101.1
10-11	15	5.9	114.1
11-12	15	6.0	126.9
12-13	16	6.2	139.6
13-14	16	6.4	153.2

Sumber : SPKS (2016)

- c. Bibit yang abnormal dikumpulkan secara terpisah, dan harus diperiksa kembali untuk kemudian segera dimusnahkan.
- d. Pada kondisi normal, seleksi selama di pre-nursery + 5 – 10 % dari populasi bibit.
- e. Seleksi bibit dilakukan petak per petak dengan membandingkannya pada pertumbuhan rata-rata di petak tersebut. Bibit yang normal mempunyai bentuk daun “*Lanceolate*”, dimana tiap daun yang keluar pada akhirnya pertumbuhannya akan lebih besar dari daun yang terdahulu.

13. Pemisahan dan Perawatan *Doubletone*

- a. Pada saat transplanting bibit ke pembibitan utama (MN), semua bibit kembar dipisahkan dan ditempatkan segera pada tempat terpisah.
- b. Babybag bibit *doubletone* disiram dengan air supaya cukup lembab, kemudian dibelah pada bagian tengah (diantara dua bibit *doubletone* tersebut) dengan menggunakan pisau yang

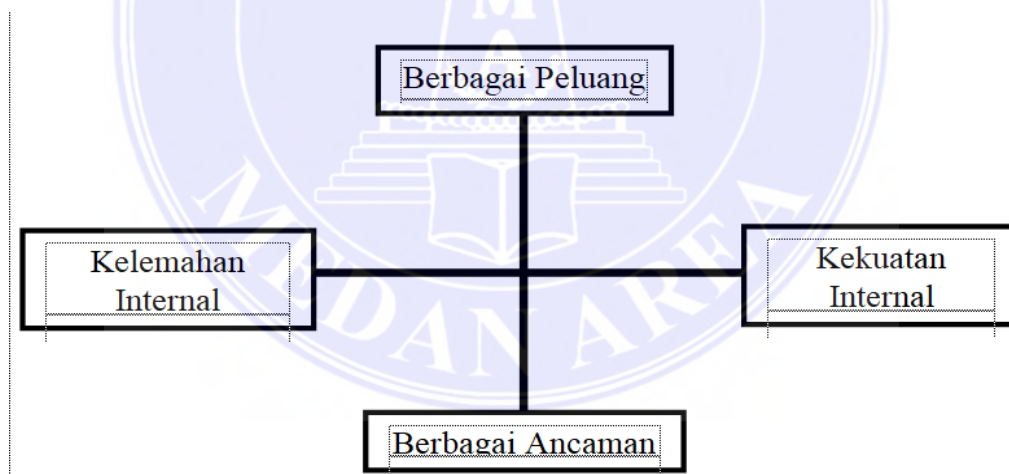
- tajam, untuk menghasilkan 2 bibit. Setiap bibit memiliki setengah bagian tanah babybag.
- c. Kemudian bibit tersebut dimasukkan dalam babybag yang baru dan ditambahkan tanah yang sudah dicampur dengan pupuk RP (1 m³ tanah dicampur 10 kg pupuk RP).
 - d. Bibit ditaruh dalam bedengan yang diberi naungan dan papan dengan label sesuai dengan label asalnya.
 - e. Bibit disiram dengan sistem kabut. Penyiraman dilakukan selama 10 jam per hari selama 14 hari.
 - f. Jika sistem penyiraman kabut tidak ada, dapat disiram dengan air empat kali dari standar penyiraman di *pre nursery*.
 - g. Pemupukan dilakukan dengan aturan yang berlaku di *pre nursery*.
 - h. Penyemprotan insektisida dan fungisida dilaksanakan setiap minggu sekali. Jaringan tanaman yang mati digunting, dikumpulkan untuk selanjutnya dibakar diluar lokasi pembibitan.
 - i. Apabila pertumbuhan bibit doubletone telah stabil dan daun baru jelas telah tumbuh (\pm 1 bulan) maka naungan dapat diambil secara progresif (bertahap).
 - j. Apabila bibit telah benar-benar kuat, lakukan seleksi (1,5 bulan setelah pemisahan doubletone), kemudian pindahkan ke *Main Nursery* (Pembibitan, 2019).

2.6. Analisis SWOT

(Rangkuti, 2015) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*) namun bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan Ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategi selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi dan kebijakan. Dengan demikian, perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis dalam kondisi saat ini.

2.6.1 Cara Membuat Analisis SWOT

Penelitian menunjukkan bahwa kinerja dapat ditentukan oleh kombinasi faktor internal dan eksternal. Berikut Gambar SWOT.



Gambar 3. SWOT

(Rangkuti, 2015) Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang di hadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis.

2.7. Penelitian Terdahulu

Tantri Muliani, 2019 dengan penelitiannya yang berjudul “Strategi Peningkatan Produktivitas Padi di Desa Wonorejo Kecamatan Mangkutana Kabupaten Luwu timur” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi peningkatan produktivitas padi di Desa Wonorejo Kecamatan Mangkutana Kabupaten Luwu Timur. Penentuan sampel dilakukan dengan metode Random sampling dengan keseluruhan populasi 285 dengan mengambil 10% dari populasi diperoleh 30 orang petani. Analisis data yang digunakan analisis regresi berganda dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semua faktor-faktor memberikan pengaruh yang nyata terhadap produktivitas padi tetapi secara farsial atau signifikan hanya faktor produksi yakni pupuk (X2) dan Tenaga kerja (X4). Nilai standard error terdapat pada variabel tenaga kerja yang dinyatakan bahwa variabel tenaga kerja adalah variabel utama dari dua variabel yang signifikan. Hasil dari penentuan grand strategi (SWOT), diperoleh hasil dari peta posisi kekuatan peningkatan produktivitas padi di Desa Wonorejo Kecamatan Mangkutana Kabupaten Luwu Timur berada di Kuadran I, dimana Strategi peningkatan produksi padi yang dapat diterapkan berupa: memanfaatkan luas lahan demi mengoptimalkan hasil produksi padi.

Rizal Fachlevi, Agussabti, Ismayani, 2018 Dengan penelitiannya yang berjudul “Optimalisasi dan strategi peningkatan produksi padi lahan sawah baru di kabupaten aceh timur” . Penelitian ini dilakukan dengan tujuan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi optimalisasi dan strategi peningkatan produksi padi lahan sawah baru di Kabupaten Aceh Timur. Melalui penggunaan analisa Cob-Dooglas, SWOT dan QSPM, hasil penelitian menunjukkan bahwa pupuk

urea, pupuk kalium, pupuk kandang, pestisida dan biaya tenaga kerja memiliki pengaruh positif terhadap optimalisasi produksi padi dilahan cetak sawah baru dengan tingkat pengaruh yang sangat kuat, secara serempak variabel produksi berpengaruh terhadap optimalisasi produksi padi dilahan cetak sawah baru, sedangkan secara parsial benih, pupuk urea, biaya pupuk kandang, dan biaya tenaga kerja yang memberikan pengaruh nyata. Terdapat 14 strategi untuk meningkatkan produksi padi pada lahan sawah baru di Kabupaten Aceh Timur, dan 5 urutan prioritas program yaitu: 1) Meningkatkan kemampuan SDM penyuluh dan petani, 2) Memperkuat kebijakan, peraturan untuk mendukung produksi tanaman pangan, 3) Membuka areal sawah baru dan program intensifikasi, 4) Melakukan kemitraan, petani, akademisi, penyuluh, lembaga pemerintah, lembaga keuangan, penyedia input dan lembaga penunjang, 4) Meningkatkan peran generasi muda di subsektor produksi tanaman pangan.

Ade Firmansyah Tanjung, (2018) Dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Peningkatan pendapatan petani sawah di kabupaten labuhan batu” Tujuan penelitian ini adalah untuk menghitung besarnya pendapatan petani padi sawah di daerah penelitian. Untuk mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pendapatan di daerah penelitian, untuk menentukan strategi peningkatan pendapatan di daerah penelitian. Adapun metode analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Hasil penelitian diperoleh,1). Besarnya pendapatan petani padi sawah di daerah penelitian adalah rata-rata 6.607.911/Musim tanam, dengan jumlah rata-rata produksi berjumlah 2.936 kg/Musim tanam.2). Faktor-faktor kekuatan terdiri dari motivasi petani, pengalaman petani, kesesuaian lahan sawah, tingkat adopsi teknologi.3) Faktor-

faktor kelemahan terdiri dari kekurangan modal, penggunaan pupuk yang kurang maksimal, luas lahan yang masih sempit, dinamika kelompok tani.4) Faktor-faktor peluang terdiri dari adanya akses kredit, kemudahan ketersediaan bibit dan pupuk, ketersediaan sarana bantuan produksi, dukungan pemerintah dalam pembangunan benteng air asin dan faktor-faktor ancaman terdiri dari musim (curah hujan), kenaikan harga input, tenaga kerja luar keluarga, serangan hama dan penyakit.

Muhammad Abdullah, 2018 dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Peningkatan Produksi Komoditas Padi Sawah di Kabupaten Halmahera Timur” Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan kondisi dan potensi produksi komoditas padi sawah, mengalisis kendala faktor pendorong dan penghambat serta merumuskan strategi peningkatan produksi komoditas padi sawah di Kabupaten Halmahera Timur. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi peningkatan produksi komoditas padi sawah di Kabupaten Halmahera Timur yaitu (a) peningkatan akses pasar, informasi, dan promosi, (b) meningkatkan pemanfaatan sumber daya lahan secara maksimal, (c) Meningkatkan pengelolaan air irigasi dengan baik, (d) meningkatkan fungsi gapoktan, (e) meningkatkan mitra usaha untuk mengurangi biaya produksi, (f) meningkatkan pelatihan dan penyuluhan kepada petani dalam memanfaatkan teknologi produksi tepat guna, (g) melakukan sekolah lapang bagi petani, (h) peningkatan pengelolaan air irigasi secara maksimal ke seluruh daerah persawahan, (i) mengurangi alih fungsi lahan dengan memberi modal ke petani, (j) petani harus memakai varietas adaptif terhadap iklim, (k) kebijakan pemerintah untuk menekan fluktuasi harga komoditas padi sawah.

Muhammad Sucahyo, Iskandarini, A.T Hutajulu, 2014 dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Peningkatan Produksi usahatani penangkaran benih padi bersertifikat” Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan faktor-faktor internal dan eksternal dalam meningkatkan produksi usaha tani penangkaran benih padi. Serta menganalisis strategi peningkatan produksi usaha tani penangkaran benih padi di Desa Tumpatan nibung Kecamatan Batang Kuis Kabupaten Deli Serdang. Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Faktor internal dan faktor eksternal dalam peningkatan produksi penangkaran benih padi di daerah penelitian terdiri dari kualitas fisik produksi yang sangat baik, pemanfaatan teknologi yang baik, kepercayaan pembeli gabah sangat tinggi, bahan baku benih tersedia ketika musim tanam. Ketersediaan lahan yang minim, modal usaha tani, sarana prasarana produksi yang minim. adanya penyuluh yang aktif, permintaan benih sangat tinggi, pemerintah sangat mendukung kesejahteraan petani. perubahan iklim dan cuaca, tidak adanya lembaga keuangan dengan kredit ringan, adanya alih fungsi lahan. Strategi yang diperoleh adalah strategi diversifikasi atau strategi ST (*Strengths – Threats*) yaitu menggunakan kekuatan untuk meminimalkan ancaman yang ada.

Tabel 4 Matriks SWOT (Strengths-Weakness-Opportunity-Treats)

IFAS EFAS	STRENGTH(S)	WEAKNESS(W)
	Tentukan 5- 10 faktor-faktor kelemahan internal	Tentukan 5-10 kekuatan internal
OPPORTUNITIES(O)	STRATEGI (S-O)	STRATEGI (W-O)
Tentukan 5-10 faktor peluang eksternal	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan Peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
THREATS(T)	STRATEGI (S-T)	STRATEGI (S-O)
Ancaman Faktor Eksternal Perusahaan	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2015.

1. Analisis SWOT Matrix

Setelah indikator-indikator SWOT ditentukan, langkah pertama adalah menentukan bobot, rating, dan score. Bobot ditentukan berdasarkan tingkat kepentingan atau urgensi penanganan dengan skala 1 sampai 5 (1 = tidak penting, 5 = sangat penting).

Langkah kedua adalah menjumlahkan bobot kekuatan dan bobot kelemahan. Kemudian dihitung bobot relatif untuk masing-masing indikator yang terdapat pada kekuatan dan kelemahan, sehingga total nilai bobot tersebut menjadi 1 atau 100%. Dengan cara yang sama dihitung bobot. Dan bobot relatif untuk peluang dan ancaman.

Langkah ketiga adalah menentukan rating. Rating adalah analisis kita terhadap kemungkinan yang akan terjadi dalam jangka pendek (misalnya satu tahun kedepan). Nilai rating untuk variabel kekuatan diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 kalau kemungkinan indikator tersebut

kinerjanya semakin menurun di bandingkan pesaing utama. Di beri nilai 2 kalau indikator itu kinerjanya sama dengan pesaing utama. Sedangkan diberi nilai 3 dan 4, kalau indikator tersebut lebih baik dibandingkan pesaing utama. Semakin tinggi nilainya artinya kinerja indikator tersebut tahun depan akan semakin baik dibandingkan pesaing utama. Nilai rating variabel kelemahan diberi nilai 1 sampai 4. Diberi nilai 1 kalau indikator tersebut semakin banyak kelemahannya dibandingkan pesaing utama. Sebaliknya diberi nilai 4 kalau kelemahan indikator tersebut semakin menurun dibandingkan pesaing utama. Pada tahun depan. Artinya pemberian nilai rating untuk variabel kelemahan atau variabel ancaman berkebalikan dengan pemberian nilai rating untuk variabel kekuatan dan variabel peluang.

Nilai score diperoleh berdasarkan hasil nilai bobot dikali nilai rating. Total nilai score untuk internal factor menunjukkan bahwa semakin nilainya mendekati 1, semakin banyak kelemahan internal dibandingkan kekuatannya. Sedangkan semakin nilainya mendekati 4, semakin banyak kekuatannya dibandingkan kelemahannya.

Begitu juga dengan total nilai score untuk faktor internal. Semakin total nilai score mendekati 1, semakin banyak ancamannya dibandingkan dengan peluang. Sedangkan apabila total nilai score mendekati 4, artinya semakin banyak peluang dibandingkan ancaman.

Gabungkan kedua kondisi internal dan eksternal ini selanjutnya kita masukkan dalam internal external matrix, sehingga kita mengetahui posisi persaingan yang akan terjadi pada kotporat, unit bisnis, maupun

produk yang kita akan analisis. Berdasarkan posisi ini kita dapat menentukan strategi yang tepat untuk memenangkan persaingan tahun depan (Rangkuti, 2015).

2. Analisis Lingkungan Internal dan Eksternal

Dalam upaya meningkatkan pangsa pasar yang dimiliki, PT X perlu melakukan analisis kondisi internal dan eksternal yang mempengaruhi kondisi perusahaannya. Selanjutnya, perusahaan perlu melakukan evaluasi kembali terhadap strategi pemasaran yang telah diterapkan selama ini, sehingga mampu memanfaatkan seluruh kekuatan dan peluang yang ada serta mampu meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman yang dihadapi. Bila strategi pemasaran dapat dilakukan dengan tepat, maka diharapkan perusahaan mampu meningkatkan pangsa pasarnya, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat meningkat pula.

Kekuatan dan kelemahan internal adalah segala kegiatan dalam kendali organisasi yang bisa dilakukan dengan sangat baik atau buruk. Kekuatan dan kelemahan tersebut ada dalam kegiatan manajemen, pemasaran, keuangan/akuntansi, produksi/operasi, penelitian dan pengembangan, serta sistem informasi manajemen di setiap perusahaan (David, 2004).

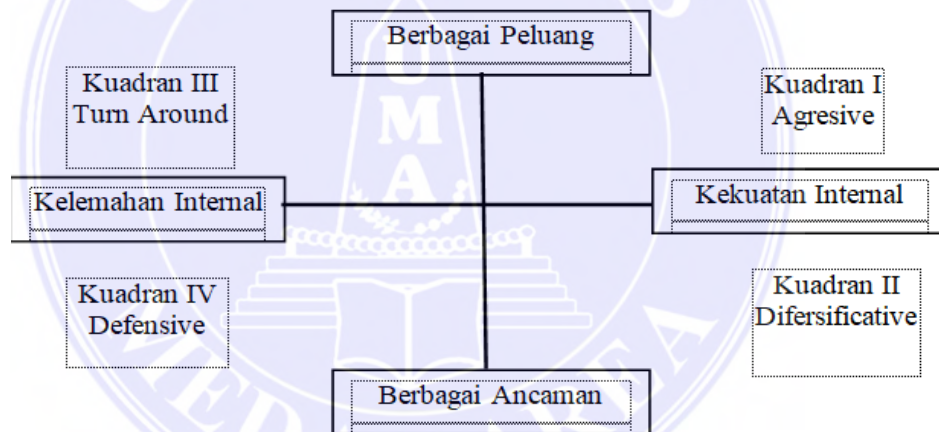
3. IFE (*Internal Factor Evaluation*) dan EFE (*External Factor Evaluation*)

Penentuan peringkat didasarkan pada efektivitas strategi perusahaan. Peluang, ancaman, kekuatan, dan kelemahan yang memiliki peringkat 4 menunjukkan bahwa perusahaan merespon peluang, ancaman,

kekuatan ataupun kelemahan dengan sangat bagus/luar biasa. Peringkat 3 : perusahaan merespon diatas rata-rata, peringkat 2 : perusahaan merespon rata-rata/biasa, sedangkan peringkat 1 direspon kurang baik/dibawah rata-rata.

4. Pembuatan Matriks SWOT

Menurut (Rangkuti, 2015) SWOT adalah identitas berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi pelayanan. Analisis ini berdasarkan logika yang dapat memaksimalkan peluang namun secara bersamaan dapat meminimalkan kekurangan dan ancaman. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal dan faktor internal.



Gambar 4. Diagram SWOT

Sumber: Rangkuti (2009)

Keterangan :

Kuadran I :

Merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahaan tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah

mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

Kuadran II :

Meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan Kuadran III *Turn around* Kuadran II *Difersificative* Kuadran IV *Defensive* Kuadran I *Agresive* Berbagai Peluang Kelemahan Internal Kekuatan Internal Berbagai Ancaman kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/jasa).

Kuadran III :

Perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran IV :

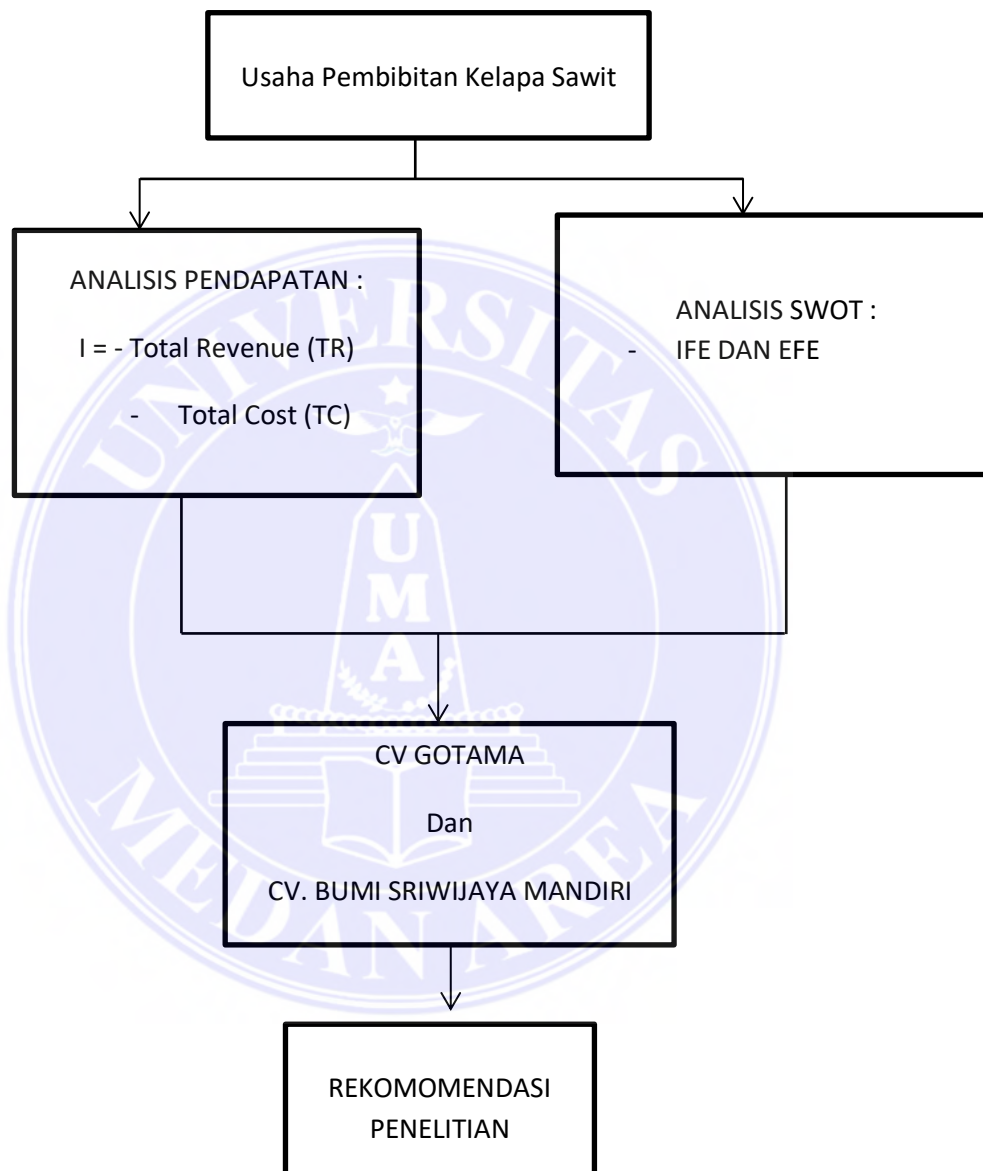
Ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

5. Matriks SWOT

Matriks SWOT merupakan kombinasi dari daftar yang ada pada matriks IFE dan EFE yang digunakan untuk menyusun alternatif strategi perusahaan untuk mengembangkan usaha. Analisis SWOT digambarkan ke dalam Matriks SWOT dengan 4 kemungkinan alternatif strategi, yaitu

strategi kekuatan – peluang (*S-O strategies*), strategi kelemahan – peluang (*W-O strategies*), strategi kekuatan - ancaman (*S-T strategies*), strategi kelemahan – ancaman (*W-T strategies*).

2.8. Kerangka Penelitian



Gambar. 5 Kerangka Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan. Penentuan daerah penelitian ini dilakukan secara *purposive* (disengaja), dengan alasan terdapat beberapa masalah atau perbandingan usaha tani dibidang yang sama mengenai benih kelapa sawit bersertifikat. Penelitian dilakukan Juni – November 2024.

3.2. Metode Penelitian Dan Pendekatan Penelitian

Metode Penelitian Penelitian ini menggunakan pendekatan data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan langsung oleh peneliti yang berkaitan dan bertujuan untuk menjawab permasalahan pada penelitian ini. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dan observasi langsung di lapangan. Wawancara dikelompokkan menjadi dua yaitu untuk menganalisa strategi yang dilakukan pada usaha benih sawit bersertifikat CV. GOTAMA dan CV. BSM. Kemudian untuk menganalisa perbandingan biaya usaha tani benih sawit bersertifikat CV. GOTAMA dan CV. BSM.

Pengumpulan data primer pada penelitian ini dilakukan dengan cara observasi dan interview, yaitu wawancara langsung dengan direktur CV. GOTAMA dan CV. BSM dengan cara melakukan peninjauan langsung pada obyek penelitian. Hasil dari proses observasi dan wawancara berupa data informasi terkait dengan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi penembangan perusahaan benih kelapa sawit bersertifikat. Sedangkan data analisa perbandingan biaya menggunakan kuisioner untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan usaha benih kelapa sawit bersertifikat. Analisis data pada penelitian ini dilakukan secara kualitatif

untuk menjelaskan faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang mempengaruhi pengembangan benih kelapa sawit bersertifikat. Data kualitatif disajikan dalam bentuk deskriptif untuk mendeskripsikan gambaran umum dan faktor-faktor internal serta eksternal benih kelapa sawit bersertifikat. Alat analisis yang dipergunakan untuk merumuskan alternatif strategi pada penelitian ini adalah matrik SWOT.

3.3. Metode Penelitian Sampel

Metode penarikan sampel dalam penelitian ini yaitu metode sensus atau nama lainnya yaitu jenis *Non Probability Sampling* (Sugiyono, 2018). Metode penelitian Sensus pada dasarnya merupakan penelitian yang mengambil satu populasi dijadikan sebagai sampel secara keseluruhan dengan menggunakan kuesioner dan wawancara secara struktur untuk dijadikan alat pengumpulan data sebagai informasi yang akurat. Jenis penelitian sensus penelitian ini sensus dengan kuesioner, kuesioner tersebut diambil direktur CV. GOTAMA dan CV. BSM.

3.4. Metode Analisa Data

Penelitian ini menggunakan dua analisa yaitu analisa biaya dan Analisis SWOT. Adapun analisa yang digunakan sebagai berikut :

3.4.1. Analisis Biaya

3.4.1.1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah semua faktor produksi yang digunakan, baik dalam bentuk benda maupun jasa selama produksi berlangsung. Biaya produksi adalah sebagai kompensasi yang diterima oleh para pemilik faktor-faktor produksi atau biaya-biaya yang dikeluarkan oleh petani dalam proses produksi, baik secara tunai maupun tidak tunai (Faisal, 2015). Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut.

$$TC=FC +VC$$

Dimana:

TC = Biaya Total (*Total Cost*)

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya Tidak Tetap (*Variabel Cost*)

3.4.1.2. Biaya Penerimaan

Penerimaan petani dipengaruhi oleh hasil produksi. Petani menambah hasil produksi bila tiap tambahan produksi tersebut menaikkan jumlah penerimaan yang di peroleh. Penerimaan (revenue) adalah penerimaan dari hasil penjualan outputnya(Faisal,2015). Penerimaan dapat dihitung dengan Rumus sebagai berikut.

$$TR = Q \times P$$

Dimana:

TR = Penerimaan Total Perusahaan

Q = Jumlah Produksi yang

P = Harga Jual Per Unit

3.4.1.3. Biaya Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari usaha tani,yaitu hasil kotor (bruto) dengan produksi yang dinilai dengan uang,kemudian dikurangi dengan biaya produksi dan pemasaran sehingga diperoleh pendapatan bersih usaha tani. Pendapatan dibidang pertanian adalah produksi yang dinyatakan dalam bentuk uang setelah dikurangi dengan biaya selama kegiatan usaha tani (Faisal,2015).

Menurut Sadono Sukirno dalam teori ekonomi mikro bahwa pendapatan adalah perolehan yang berasal dari biaya-biaya faktor produksi atau jasa-jasa produktif. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa pendapatan adalah seluruh perolehan baik yang berasal dari biaya faktor produksi maupun total output yang dihasilkan untuk seluruh produksi dalam suatu perekonomian dalam jangka tertentu (Siti,2016).

Pendapatan sebagai salah satu unsur kesejahteraan. Harga dan Pendapatan merupakan faktor yang menentukan besar kecilnya permintaan barang dan jasa. Pendapatan menurut pengertian umum adalah balas jasa yang diterima oleh seorang individu setelah melaksanakan suatu pekerjaan atau nilai barang dan jasa yang diterima oleh seorang individu melebihi hasil penjualannya (Siti,2016). Pendapatan dapat diperoleh dengan Rumus :

$$I = TR - TC$$

Dimana:

I = *Income* (Pendapatan)

TR = *Total Revenue* (Total Penerimaan)

TC = *Total Cost* (Total Biaya)

3.4.2. Analisis SWOT

Pada tahap pencocokan ini dilakukan untuk mencocokkan peluang dan ancaman yang merupakan faktor eksternal dengan faktor internal berupa kekuatan dan kelemahan. Tahapan kombinasi faktor internal dan eksternal merupakan kunci untuk menghasilkan alternatif strategi yang layak secara efektif (David, 2006). Ada beberapa alat analisis yang dapat digunakan pada tahap pencocokan, salah satunya yang digunakan dalam penelitian ini adalah matriks SWOT. Matriks SWOT

merupakan alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategis perusahaan yang dapat menggambarkan peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan sehingga dapat dilakukan penyesuaian terhadap kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Matriks SWOT merupakan *matching tool* yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe alternatif strategi antara lain sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength – Opportunity*), strategi ini menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk meraih peluang-peluang yang ada di luar perusahaan.
2. Strategi WO (*Weakness – Opportunity*), strategi ini bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan internal perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal.
3. Strategi ST (*Strength – Threat*), strategi ini berusaha untuk menghindari atau mengurangi dampak dari ancaman-ancaman eksternal.
4. Strategi WT (*Weakness – Threat*), strategi ini merupakan taktik untuk bertahan dengan cara untuk mengurangi kelemahan internal serta menghindari ancaman.

Menurut David (2009), menjelaskan mengenai delapan langkah dalam merumuskan matriks SWOT, yaitu:

1. Membuat daftar peluang-peluang eksternal utama perusahaan
2. Membuat daftar ancaman-ancaman eksternal utama perusahaan
3. Membuat daftar kekuatan-kekuatan internal utama perusahaan
4. Membuat daftar kelemahan-kelemahan internal utama perusahaan

5. Mencocokkan kekuatan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada strategi SO
6. Mencocokkan kelemahan internal dengan peluang eksternal, dan catat hasilnya pada sel strategi WO
7. Mencocokkan kekuatan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel strategi ST
8. Mencocokkan kelemahan internal dengan ancaman eksternal, dan catat hasilnya pada sel strategi ST.

Lebih jelas David (2009) menjelaskan delapan langkah dalam menyusun matriks SWOT tersebut digambarkan dalam bentuk tabel, seperti yang dapat dilihat dalam tabel.

Tabel 5 Matriks Analisa Swot

	Kekuatan (<i>Strengths – S</i>)	Kelemahan (<i>Weakness – W</i>)
	1. 2.	1. 2.
Peluang (<i>Opportunities – O</i>)	Strategi SO Memanfaatkan kekuatan untuk menarik keuntungan dari peluang	Strategi WO Memperbaiki kelemahan dengan mengambil keuntungan dari peluang
Ancaman (<i>Threats- T</i>)	Strategi ST Menggunakan kekuatan untuk menghindari Ancaman	Strategi WT Mengurangi kelemahan serta menghindari ancaman

Gambar 4 Matriks SWOT

Sumber: David (2009)

Setelah alternatif-alternatif strategi didapatkan dari kombinasi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan, agar alternatif strategi lebih mudah untuk dipahami oleh seluruh elemen perusahaan maka perlu dijabarkan dalam bentuk program kegiatan. Program-program kegiatan yang akan dilakukan terkait dengan alternatif strategi yang telah dihasilkan tersusun secara acak berdasar alternatif strateginya. Agar lebih mudah dipahami maka program-program kegiatan perlu dijabarkan kedalam sebuah kanvas yang menyusun program kegiatan berdasarkan runtutan waktunya, hal ini lah yang disebut sebagai arsitektur strategi. Dengan arsitektur strategi alternatif strategi yang didapat dari matrik SWOT dapat dijabarkan dalam bentuk program kegiatan dan dapat terlihat runtutan waktu pelaksanaan untuk masing-masing kegiatan secara jelas. Sehingga strategi dapat tergambar dengan jelas dan mudah dipahami oleh seluruh elemen dalam perusahaan yang terkait dengan pelaksanaan strategi.

3.4.3. *Eksternal Factor Evaluation Matriks (Matriks EFE) Dan Internal Factor Evaluation Matriks (Matriks IFE)*

Matriks EFE digunakan untuk menganalisis lingkungan eksternal sehingga menghasilkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan. Begitu juga dengan Matriks IFE digunakan untuk menganalisis lingkungan internal sehingga menghasilkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan.

Tabel 6 Matriks IFE

No	Faktor Strategis Internal	Bobot	Rating	Skor
		A	B	$C = A \times B$
Kekuatan				
1	Benih DxP Kelapa Sawit yang dihasilkan berkualitas			
2	Persentasi minyak yang tinggi			
3	Tingkat persentasi kegagalan benih DxP Sriwijaya serta kontaminasi dura < 5%,			
4	Panen Perdana Usia 25 S/d 30 Bulan			
Kelemahan				
1	Belum ada pasar yang luas terhadap benih DxP			
2	Petani masih menggunakan benih non sertifikasi			
3	Kurangnya pengetahuan akan benih DxP Sertifikasi Berlabel biru			
4	Kurangnya informasi terkait benih DxP Sriwijaya			
5	Lemahnya system penjualan berbasis digital			
6	Belum adanya pendampingan penyuluh Pertanian terhadap benih			

Tabel 7 Matriks EFE

No	Faktor Strategis External	Bobot	Rating	Skor
		A	B	$C = A \times B$
Peluang				
1	Benih peralihan benih non sertifikasi ke benih sertifikat DxP Sriwijaya			
2	Menjalin mitra penjualan benih sertifikat			
3	Tingginya tingkat permintaan benih sertifikat DxP Sriwijaya			
4	Memiliki petani yang terampil dalam pembibitan			
5	Perkembangan teknologi dan informasi benih DxP			
Ancaman				
1	Pendatang baru dalam pengembangan benih sertifikat			

- 2 Tidak adanya keberlanjutan pengembangan usahatani
 - 3 Perubahan alih fungsi lahan kelapa sawit menjadi karet
 - 4 Dukungan pemerintah dalam regulasi penggunaan bibit sertifikasi terhadap perkebunan rakyat
 - 5 Penyebaran bibit yang diatur dan dikeluarkan sendiri melalui dinas Pertanian
 - 6 Ketersiapan menghadapi black campaign terhadap benih kelapa sawit
-

Keterangan:

Pemberian bobot masing-masing skala mulai 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (paling tidak penting) berdasarkan pengaruhnya. Semua bobot tersebut tidak boleh melebihi skor total 1,00. Pemberian rating untuk masing-masing faktor-faktor dengan skala mulai dari empat sampai dengan satu berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi sektor usaha tani bibit kelapa sawit. Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang yang bersifat positif semakin besar diberi rating 4 tetapi bila kecil diberi rating 1. Pemberian nilai rating kelemahan dan ancaman yang bersifat negative semakin besar diberi rating 1 tetapi bila kecil diberi rating 4.

Sebelum merumuskan alternatif strategi melalui matriks SWOT maka dilakukan analisis terhadap posisi suatu usaha dengan menggunakan diagram analisis SWOT yang terdiri dari empat kuadran.

Pertama, posisi kuadran I (+,+). Yang menandai bahwa suatu usaha kuat dan berpeluang. Rekomendasi strategi yang diberikan adalah progresif, artinya usaha tersebut dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan memaksimalkan keuntungan.

Kedua, posisi kuadran II (+,-) yang menandakan bahwa suatu usaha kuat namun memiliki tantangan yang besar. Rekomendasi strategis yang ditawarkan adalah difersifikasi strategi, artinya usaha tersebut dalam kondisi mantap namun memiliki sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan usaha akan sulit

berkembang bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karenanya, usaha itu disarankan untuk memperbanyak ragam strategi taktisnya.

Ketiga, posisi pada kuadran III (-,+) yang menandakan posisi suatu usaha lemah namun sangat berpeluang. Rekomendasi strategis yang ditawarkan adalah ubah strategi. Artinya perusahaan disarankan untuk mengubah strategi sebelumnya.

Keempat, posisi kuadran IV (-,-) yang menandakan perusahaan lemah dan memiliki tantangan yang banyak. Rekomendasi strategi yang ditawarkan adalah strategi bertahan. Artinya kondisi usaha yang lemah dan dihadapkan pada kondisi eksternal yang sulit menyebabkan usaha mengalami dilematisasi. Oleh karena itu usaha itu disarankan untuk memakai strategi bertahan untuk mencegah terperosok lebih jauh.

Setelah posisi perusahaan diketahui kemudian dilakukan formulasi alternatif strategi dengan menggunakan matriks SWOT. Matriks ini menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki perusahaan. Matriks SWOT akan menghasilkan empat jenis strategi.

3.5. Definisi Dan Batasan Operasional Penelitian

3.5.1. Definisi Operasional

1. Bibit merupakan produk yang dihasilkan dari suatu proses pengadaan bahan tanaman yang dapat berpengaruh terhadap pencapaian hasil produksi pada masa yang akan datang (Felesius Gari *et al.*, 2023)
2. (Rangkuti, 2015) strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut, serta prioritas alokasi sumber daya.
3. Biaya usaha dapat dibedakan menjadi dua kategori, yaitu biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya tidak tetap (*Variabel Cost*).
4. Pendapatan merupakan hasil akhir yang didapatkan petani setelah penerimaan dikurangi dengan semua biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses

produksi. Dengan kata lain pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dengan semua biaya (Soekartawi, 2013).

5. Matriks IFE digunakan untuk menganalisis lingkungan internal sehingga menghasilkan faktor-faktor yang menjadi kekuatan dan kelemahan bagi perusahaan
6. Matriks EFE digunakan untuk menganalisis lingkungan eksternal sehingga menghasilkan faktor-faktor yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan.

3.5.2. Batasan Operasional

1. Pembahasan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Perbandingan Biaya dan Strategi Pembibitan Dua Pengusaha Pembibitan Kelapa Sawit Di Kabupaten Banyuasin Provinsi Sumatera Selatan.
2. Bibit kelapa sawit yang dimaksud adalah bibit kelapa sawit bersertifikat DXP Sriwijaya
3. Pengusaha yang diteliti yaitu CV. Gotama dan CV. Bumi Sriwijaya Mandiri
4. Permasalahan yang dikaji mengenai biaya dan strategi
5. Waktu Penelitian dilakukan pada tahun 2024.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

1. Pendapatan yang dihasilkan pada CV.Gotama senilai Rp. 8.220.634.998 dan pada CV.BSM senilai Rp. 7.589.670.856. Artinya pendapatan yang dihasilkan CV.Gotama secara nilai lebih besar didapatkan daripada CV.BSM tapi dengan total produksi yang dihasilkan CV.BSM dapat mengefesienkan produksi dan harga produksi sehingga dalam menghasilkan produksi bibit 200.000 dengan CV.Gotama 300.000 bibit hanya selisih Rp. 630.964.142 dari CV.Gotama.
2. Diagram analisis swot yaitu Kuadran I. Dimana artinya perusahaan memiliki situasi yang menguntungkan. CV. Gotama dan CV. Bumi Sriwajaya Mandiri tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif. Meskipun dalam hal ini pada hasil tabel diatas menyatakan persentasi yang rendah, untuk itu dalam meningkatkan yang harus dilakukan ialah Strategi Agresif.

5.2. Saran

1. Dalam peningkatan penyebaran peningkatan kualitas bibit kelapa sawit bersertifikat tentu dengan memberikan edukasi dan fasilitator sehingga dalam meningkatkan pasar dengan menjangkau kepada petani yang masih belum menggunakan bibit bersertifikat.

2. Pada diagram hasil menunjukan kuadran I dimana sifat dari hasil yang dilakukan adalah strategi agresif. Oleh karena itu saran yang akan diberikan kepada CV. Gotama dan CV. BSM adalah dengan memanfaatkan peluang dengan meningkatkan pasar yang luas dan pendampingan penyuluh Pertanian sehingga memanfaatkan keunggulan pada bibit dalam menghasilkan randemin minyak yang tinggi.



DAFTAR PUSTAKA

- (SAIN), P. S. I. P. (2023). *Varietas Benih Unggul PT. Salim Ivomas Pratama*.
- Alaidin, M., Kurniawati, D., & Minartiwi, Y. (2024). Strategi Pengembangan Usaha Bibit Kelapa Sawit Menggunakan Metode Analisis SWOT Dan Bussines Model Canvas (BMC) (Studi Kasus Ikm Pembibitan Kelapa Sawit Desa Way-Hawang). *Jurnal Teknik Dan Manajemen Industri Pomosda (JTMIP)*, 02(01), 1–10.
- Asta, H., Sambas, P. N., Sejangkung, J. R., Menko, M., & Ekonomi, B. (2023). *Persemaian Bibit Kelapa Sawit Unggul sebagai Media*. 6(1), 335–341.
- David, F. R. (2004). *Manajemen Strategis*. Edisi ketujuh". PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Fahmi, I. (2014). *Manajemen Produksi dan Operasi* (Jakarta :).
- Fahrudin., I., Sayekti, A. A. S., & Nurjannah, D. (2021). *Analisis biaya pembibitan kelapa sawit pt. wanasari nusantara jake estate, desa sungai buluh, kec. singingi hilir, kab. kuantan singingi, riau*.
- Fauzi Y, et al. (2005). *Kelapa Sawit : Budidaya, Pemanfaatan Hasil dan Limbah, Analisis Usaha dan Pemasaran*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Felesius Gari, Bustari Badal, & Meriati. (2023). Efektivitas Pemberian POC Batang Pisang + NPK (16:16:16) Terhadap Pertumbuhan Bibit Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis* Jacq) Pada Main Nursery Bustari Badal¹, Meriati^{2*}, Felesius Gari³ 1,2,3. *Jurnal Research Ilmu Pertanian*, 3(2), 121–128. <https://doi.org/10.31933/1xhama34>
- Goen, A. A., Wirianata, H., & Kristalisasi, E. N. (2023). Abnormalitas Bibit Kelapa Sawit di Pre Nursery dan Main Nursery. *Agroforetech*, 1, 965–972.
- Hadi, M. . (2014). *Teknik berkebun kelapa sawit*. Adicita Karya Nusa.
- Hamid Abdul. (2016). *Analisis Pendapatan Petani Padi Sawah Di Kecamatan Woyla Kabupaten Aceh Barat*. Universitas Teuku Umar. Aceh.
- Ketut, K. I. (2015). Financial Feasibility Analysis of Oil Palm Certified Seed Adoption in West Kalimantan Province. *Jurnal Agro Ekonomi*, 33(2), 141–159.
- Liwang, T., Daryanto, A., Gumbira-Said, E., & Nuryartono, N. (2013). Analisis Faktor-Faktor Determinasi Pasar Benih Kelapa Sawit Di Indonesia.

- Manajemen Bisnis*, 1(1), 33. <https://doi.org/10.22219/jmb.v1i1.1320>
- Lodizeno, T., Rusi, I., Rahmayuda, S., Informasi, S., Matematika, F., Ilmu, D., & Alam, P. (2024). *Coding : Jurnal Komputer dan Aplikasi SISTEM PENENTUAN KUALITAS BIBIT KELAPA SAWIT MENGGUNAKAN METODE SIMPLE ADDITIVE WEIGHTING (SAW) (Studi Kasus: CV.PUTRA BORNEO RAYA) [1]*. 12(01).
- Mangoensoekarjo, S. dan H. S. (2005). *Manajemen Agrobisnis Kelapa Sawit*. Jakarta: Gadjah Mada University Press.
- Muchsin, & Hidayat, A. K. (2016). *ANALISIS FINANSIAL USAHA PEMBIBITAN KELAPA SAWIT (Elaeis guinensis Jacq) PADA TINGKAT PETANI DI DESA BADAQ KARTANEGARA PROVINSI KALIMANTAN TIMUR Dalam perekonomian Indonesia , komoditas kelapa sawit (terutama minyak sawit) mempunyai peran yang sangat*. XV(1), 259–270.
- Mutert E, F. T. & von U. H. (1999). *Agronomic Management of Oil Palms on Deep Peat. Better Crop International. PPI/PPIC East and Southeast Asia Programs*.
- Pembibitan, M. (2019). Standar operasional prosedur manajemen pembibitan. *Dokumen SOP Agronomi Untuk Petani Kelapa Sawit*, 1–9.
- Pinem, L. J., & Pratiwi, M. (2020). Faktor-Faktor Pendorong Petani Dalam Memilih Benih Kelapa Sawit (*Elaeis guineensis*) Bersertifikat Dan Nonsertifikat. *Agrimor*, 5(1), 1–4. <https://doi.org/10.32938/ag.v5i1.853>
- Rahim. (2016). *Pengantar Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian* (Penebar Sw).
- Rangkuti, F. (2015). *Analisis SWOT, Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: P).
- Robinson, P. dan. (1997). *Manajemen Strategis*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Santoso, I. (2011). *Pengantar Agroindustri* (UB Press.).
- Setiawan, B. P., Suyatno, A., & Hutajulu, J. P. (2023). Analisis Kelayakan Usaha Pembibitan Kelapa Sawit Di Desa Embala Kecamatan Parindu Kabupaten Sanggau. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan ...*, 7(4), 1450–1461. <https://jepa.ub.ac.id/index.php/jepa/article/view/2062>
- Singarimbun, N. K. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis Budidaya Pembibitan Kelapa Sawit (Main-Nursery) (Studi Kasus: Usaha Sembiring di Desa Pinang Merah, Provinsi Jambi)*.

- Soekartawi. (2013). *Agribisnis Teori dan Aplikasinya* (Rajawali P).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Dan Pendekatan Penelitian : Analisa Penarikan Sampel*. CV. Alfabeta.
- Sumiarti, M. (1987). *Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan* (Yogyakarta).
- Utoyo, R. dan. (2012). *Budidaya Tanaman Kelapa Sawit*. Wineka Media. Malang.
114 – 116 halaman.



LAMPIRAN

Lampiran Kuesioner Penelitian

A. Identitas Responden

Nama : _____

Jenis Kelamin : Laki – Laki Perempuan

Usia : _____

Pendidikan : Tidak Sekolah SMA
 SD D3
 SMP S1

Pekerjaan Utama : Petani Pegawai
 Wiraswata

Jumlah Tanggungan : _____

Alamat : _____

B. Usahatani Responden

Luas lahan yang diusahakan : _____

Status kepemilikan lahan : Milik sendiri Sewa
 Bagi hasil

Jenis benih yang digunakan : Bersertifikat

No	Uraian	Rata-rata CV Gotma	Rata-Rata CV BSM
1	Penerimaan (TR) = Y.P		
	C. Produksi (Y) (Kg)		
	D. Harga Produksi (P) (Kg)		
Total Penerimaan			

2	Biaya		
	C. Biaya Variabel (Vc)		
	5. Benih		
	6. Pupuk		
	➤ NPK		
	7. Pestisida		
	➤ Insektisida		
	➤ Fungisida		
	8. Tenaga Kerja		
	Total Biaya Variabel		
	D. Biaya Tetap		
	➤ Pajak / Sewa Lahan		
	➤ Cangkul		
	➤ Mesin Air Diesel		
	➤ Polybag		
	➤ Semprotan air		
	Total Biaya Tetap		
3	Total Biaya (TC)		
	C. Biaya Variabel		
	D. Biaya Tetap		
	Total Biaya Produksi		
4	Pendapatan = TR-TC		

Pertanyaan :

1. Bagaimana kualitas produksi Bibit DxP Sriwijaya Kelapa Sawit yang dihasilkan.?
2. Bagaimana tingkat kegagalan bibit kelapa sawit bersertifikat serta tingkat panen perdana yang dihasilkan.?
3. Bagaimana tingkat pengetahuan usahatani pada pembibitan kelapa sawit bersertifikat dengan label biru.?
4. Apakah keterbukaan pasar dan informasi bibit kelapa sawit bersertifikat sudah sampai kepada petani sehingga terbentuknya pasar yang luas terhadap penjualan bibit kelapa sawit bersertifikat.?
5. Bagaimana pendampingan atau peran penyuluh terhadap penyampaian penggunaan bibit kelapa sawit bersertifikat.?
6. Bagaimana peralihan dalam peluang pada petani yang belum menggunakan bibit kelapa sawit bersertifikat.?
7. Dalam keadaan mayoritas penggunaan bibit non sertifikat pada kelapa sawit bagaimana usahatani memanfaatkan peluang yang ada serta melatih untuk menjadikan petani yang terampil dan keterbukaan atas informasi dan teknologi pada usahatani.?
8. Bagaimana antar usaha mengantisipasi persaingan benih bersertifikat yang menjamin hasil produksi yang lebih baik.?
9. Bagaimana jika terjadinya alih fungsi lahan perkebunan kelapa sawit.?
10. Apakah usahatani sudah menjalin kerjasama dalam penyebaran bibit sehingga bibit kelapa sawit bisa diedarkan secara legal dan ketersediaan dalam menghadapi *black campaign* terhadap bibit kelapa sawit bersertifikat.?

Internal Kelemahan

No	Uraian	Bobot	Rating	BxR
1	W01	0,19	0,17	0,03
2	W02	0,15	0,17	0,03
3	W03	0,14	0,14	0,02
4	W04	0,19	0,17	0,03
5	W05	0,17	0,17	0,03
6	W06	0,17	0,19	0,03
Total S		1,00		0,17

Kekuatan

No	Uraian	Bobot	Rating	BxR
1	S02	0,24	0,27	0,06
2	S03	0,32	0,23	0,07
3	S04	0,26	0,23	0,06
4	S05	0,18	0,27	0,05
Total W		1,00		0,25
Total S-W				0.1

Pihak Terkait Bobot Kelemahan

CV Gotama	CV BSM	Rata-Rata
6	5	5,5
3	6	4,5
5	3	4
6	5	5,5
5	5	5
4	6	5
Total		29,5

Pihak Terkait Bobot Kekuatan

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
4	4	4
6	5	5,5
5	4	4,5
2	4	3
Total		17

Rating Kelemahan

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
4	3	3,5
3	4	3,5
2	4	3
3	4	3,5
3	4	3,5
4	4	4
Total		21

Rating Kekuatan

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
4	3	3,5
2	4	3
4	2	3
3	4	3,5
Total		13

Eksternal

Peluang

No	Uraian	Bobot	Rating	BxR
1	O01	0,26	0,17	0,04
2	O02	0,17	0,19	0,03
3	O03	0,12	0,14	0,02
4	O04	0,14	0,17	0,02
5	O05	0,17	0,17	0,03
6	O06	0,14	0,17	0,02
	Total O	1,00		0,17

Ancaman

No	Uraian	Bobot	Rating	BxR
1	T01	0,30	0,22	0,06
2	T02	0,27	0,22	0,06
3	T03	0,17	0,16	0,03
4	T04	0,10	0,19	0,02
5	T05	0,17	0,22	0,04
	Total T	1,00		0,20
	Total O-T			0,04

Bobot peluang

CV Gotama	CV BSM	Rata-Rata
6	5	5,5
1	6	3,5
2	3	2,5
4	2	3
3	4	3,5
5	1	3
		21

Pihak Terkait Bobot Ancaman

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
5	4	4,5
3	5	4
4	1	2,5
1	2	1,5
2	3	2,5
		15

Rating Peluang

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
4	3	3,5
4	4	4
4	2	3
3	4	3,5
4	3	3,5
3	4	3,5
		21

Rating Ancaman

Cv Gotama	CV BSM	Rata-Rata
4	4	4
4	4	4
2	4	3
4	3	3,5
4	4	4
		18,5

Lampiran



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

